

「株式会社本橋製作所」取材レポート

経営学部 桑原輝 (所属:行本ゼミ)

工学部 三浦遥夏 (所属:新中研究室)

◎ はじめに

株式会社本橋製作所様は、神奈川県川崎市に本社、伊勢原工場があり、宮城県加美郡に東北工場にあります。当社は、通信機・計測機器向けの精密プレス加工、板金及び組立を行っている会社です。加工時の技術力が非常に優れている企業です。今回は伊勢原工場長様にインタビューを受けて頂きました。会社を率いる現場の代表として、この展示会にかける意気込みを伺いました。

◎ 会社の主力製品・技術を教えてください。

当社で作っている板金は、大手メーカーの通信事業部に納めており、LTE の移動体通信に使われる板金製造を行っています。板金製造時の精度は高く、切り出しや穴をあけるなどの加工時にそったり、ゆがんだりしやすいのですが、そのようなことが起こらない確かな技術があります。

◎ 主力製品のおもな売り先を教えてください。

当社の最大の顧客は、日立製作所さん、パナソニックさん、NEC さんの通信事業部です。お客様から図面を頂いて、製造を行っていましたが、今後は当社で設計から製品化までを一貫して行うノウハウがあるので積極的に営業をしていくつもりです。

◎ この展示会でアピールしたいものを教えてください。

この展示会では、板金製造の技術力の高さをアピール、当社を覚えてもらいたいと思っています。今まではお客様から依頼されたことを行ってききましたが、今後はその経験を生かし当社でカスタマイズしていきたいと考えています。カスタマイズを意識することで当社の方からお客様に製品のアイデアを提案できます。また、お客様からイメージを下されば、今までのノウハウで設計、製品化することが可能です。今後も当社の販路開拓に向けて取り組んでいます。

◎ 会社における展示会の位置づけを教えてください。

当社では、3月にも展示会に出展しており、今後も定期的に行っていこうと考えています。当社としては、営業部門が飛び込みでアピールするよりは、展示会にてお客様に興味をもってもらった方が戦略的だと考えています。

◎ 展示会での成果(受注事例、効果、メリット)などを教えてください。

当社は前回の展示会を通して 40 社ほどからお問い合わせを頂きました。その中から数社様と実際の取引へとつながるのではないかと考えています。当社の今までの経験から、お付き合いができてから実際の取引まで 4 年ほどかかります。その点で展示会は費用もかかりますが、長期的に見れば良いことだと考えています。

◎ インタビューを終えて

今回、インタビューに対応していただいた伊勢原工場長様には、懇切丁寧に質問に答えて頂きました。私は、展示会から実際の取引になるまでに4年かかるということを伺い、改めて仕事の大変さを知ることができました。また、LTEで使われる板金製造をされているということで、我々の生活にすごく密着し、活躍していることがわかりました。お忙しい中、協力を頂き、ありがとうございました。

◎ 会社概要

会社名	株式会社本橋製作所
HP	http://www.mot-net.co.jp/index.html
ブログ	http://motisehara.blog.fc2.com/
所在地	神奈川県川崎市中原区新丸子東 2-924
電話	044-433-7751