

材の特殊部品

販売路拡大

切削能力倍増

【東大阪】ミヤガワ（大阪府相原市、宮川資夫社長、0729・71・1701）は、バルブ用の留め金やギア付き主軸など、ステンレス線材を原料とした特殊部品を販売する。06年107年夏までに、本社工場で約2億円を投資して数値制御（NC）旋盤を20台導入、切削能力を倍増した。これを踏まえ、国内の自動車や家電向けなどに販路開拓を行う。数年後に特殊部品の売り上げを、現在の月8000万円から同一億円に増やす計画だ。

ミヤガワは主にステンレス線材を原料にして、ネジを切るなどの加工を施した部品を供給する。同社はステンレス製ネジの冷間圧造製法で特許を

取得しており、そのノウハウと今回復増した切削能力を強みに、特殊部品の売り上げを増やす。

特殊部品ではこれまで米国ゼネラル・エレクトリックに

トリックに、洗濯機用ギア付き中心軸を納めた実績がある。

ミヤガワは建築用の高

耐食性ネジが主力。07年1月期の売上高は約30億円。国内の建築需要が低迷するなかで、ネジの原料となるステンレス線材を利用した特殊部品を販売して、新たな売り上げの柱とする。

ジェット

呉（嶋）に新工場稼働

可能。読み

勝つ

アート科学 ③

ニーズに 대응する知識
営業は顧客から要件を聞き

すべて対応できるようにする必要があり」と佐藤は言う。もちろん、そのためには「ハイレベルな技術の理解力と設計力などが要求され

る。入社時はズブの素人だった社員も、多くの努力の末、こうした能力を身に付けていくという。この結果、社内にはおのずと能力とモチベーションの高い精

アートの転換期
佐藤は「07年をアート科

アート科学は、佐藤が先頭に立って旗を振る。ワンマン社長の中小企業を脱し、組織だったプロ集団へと進化を遂げつつある。（敬称略）

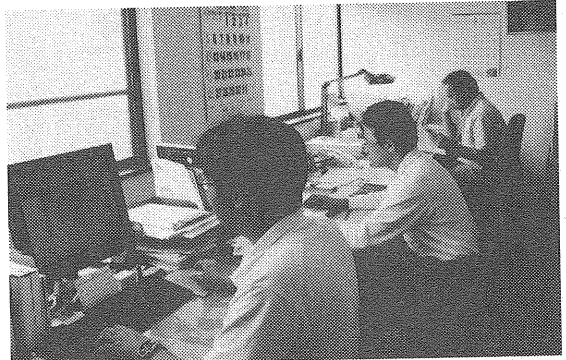
組織だったプロ集団へ進化

● プライドの経営

急成長けん引

アート科学は「ペットや水質測定機、X線解析装置といった汎用理化学機器などもカタログ販売している。だがこれは「この会社でもできることだ」と社長の佐藤栄作。急成長をけん引し、他社との差別化を成功させたのは、自社で設計・製造した各種実験装置に関する「技術営業」だ。同社では原子力関連の施設などに向けた実験装置の取引をする際、営業担当者

「うちの社員ができない社員、モチベーションの低い社員はいない。事務の担当者だつて、何も言わないのに規則時間より早く出社して働いてくれる」。働く社員を眺めながら、佐藤は目を細める。



営業担当者が先方と話し合い、技術仕様や大まかな設計図を引く

「うちは仕事が早い社員、モチベーションの低い社員はいない。事務の担当者だつて、何も言わないのに規則時間より早く出社して働いてくれる」。働く社員を眺めながら、佐藤は目を細める。

アートの転換期
佐藤は「07年をアート科

技術営業で他社と差別化

高東電

ICタグで資材管理

△を試作各物品に付けて、出荷まで管理。梱包の流通工程の利用で、円程度をバーコードと異なり、ボール箱内でも読み取れる。読み