

こんな展示会  
見たことある？

## 出展者が語る



株式会社坂製作所

## 自社製品で躍進を狙う 展示会活用で潜在 ニーズを掘り起こす

展示会は自慢の技術を見せる場である一方で、想定外の用途を発見するチャンスにあふれている。自社の製品開発に再起を託した坂製作所は、展示会をきっかけに躍進する。



株式会社坂製作所 代表取締役 坂 栄孝氏

### どん底から這い上がる覚悟の 自社製品開発

坂製作所が積極的に展示会に出展しようとしたのは2010年。それまで同社は、切削加工をメインにした下請けだけの仕事をしてきたが、グローバル化が進むなかで顧客の製造拠点が海外に移転すると受注量が一気に落ち込んだ。そこで、技術を売り出して新規の顧客開拓に乗り出す決断を下し、2010年に関西の展示会に初めて出展した。「初出展の時は加工品しか展示物がありませんでした。それだけではニーズが拾えないことも分かっていたので、そこから自社製品づくりがスタートしました」と語るのは同社代表取締役の坂栄孝氏だ。「実は展示会に出展し始めた頃にリーマンショックが起これ、いろんな後押しから自社製品を作らないといけない状況になってきました。まさにどん底から這い上がる覚

悟で開発に着手したのです」(坂氏)。結果的に、同社の未来を賭けて作った初めての自社製コンプレッサーの完成が、中小企業総合展2014 in kansai出展のキッカケになった。完成と同時に京都府の経営革新計画承認や元気印中小企業認証などを受け、「関西ものづくり新選2014」や「京都知恵ビジネスコンテスト」を受賞したことで出展を決めた。

### 出展者同士のコラボも実現

同社が製作した小型コンプレッサーの特徴は空気容量にある。今まで市販されている小型コンプレッサーでも20リットル以上の空気容量があり重くて騒音が大きい。5リットル及び10リットルの製品で従来の製品でカバーされない領域の需要を同社は見出した。更に、省エネでコンパクトなので省スペースにもなり、音も静かである。「同じクラスで音は静かだけど工業用として要求される吐出圧

力まで上がらない製品もあります。しかし、当社製品は静かで吐出圧力まで上がります。しかも小さく、オイルフリーなので持ち運びに便利で、工場のセル生産方式に対応できます。実は大手自動車メーカーから引き合いがあり、現在サンプルで数台納めています」(坂氏)。

3日間の展示会で名刺交換できたのは約150枚。そのうち十数社とのマッチングが実現した。また、出展者とのコラボで実現した製品が「ささやきくん」だ。「これは、音を吸収して熱に変えるボックスなのですが、この中に当社のコンプレッサーを入れると53dbの音が43dbまで下がるんです」と坂氏も語るように、医療機器装置の実験などに使用される画期的な製品だ。

「展示会は、想定しなかった用途が見つかるチャンスもあります。今後も積極的に出展していきたいです」(坂氏)。



(上) 自社工場。古き良き町工場の雰囲気  
(下) 改良が進む自社製のコンプレッサー

## 株式会社坂製作所

- 住所** 京都市右京区花園伊町44-12
- 設立** 1973年10月
- 資本金** 4,000万円
- 代表者** 坂 栄孝
- 従業員数** 18名

### ● 企業概要

1960年(昭和35年)に創業して以来、「まごころを製品に映して」を合言葉に大手機器メーカーの下請け部品加工業者として安定した技術力で堅実な経営基盤を構築。2010年には省エネ・極小型・低騒音の「SAKAパーソナルコンプレッサー」というオリジナル製品の開発に成功。さらに他社とのコラボにより「ささやきくん」というパッケージ型コンプレッサーユニットも開発し、現在、自社製品の量産化を目指している途上である。

### ● 中小企業総合展2014 in Kansaiについて

展示会では約150社の方と名刺交換し、そのうちの約1割のお客様とのマッチングを実現した。展示会は自社技術を披露する場であり、自社製品の想定外の用途を広げるチャンスでもある。しかも中小企業だけでなく大手企業も多数来場しており、ビジネスチャンスは計り知れない。また、埋もれているニーズも掘り起こせ、出展者同士のコミュニケーションも有効だ。出展料の安さからみた費用対効果も魅力。同社としてはもっと多くの人に自社の技術を知ってもらいたいというのが願いである。

## 来場者が語る



## 株式会社エナミ精機

# 未知なる技術への関心 同世代社長へ高まる期待

### 情報交換や見積り検討で 交流してきた両社

創業以来、薄型板金プレスライン、カシメ装置などニーズに合わせた加工方法・機械装置を提案し、開発から設置まで一貫して対応しているエナミ精機。独自の視点を持ちながら優れた金型づくりの技術を活用し新しい工法の開発に取り組み続けている。



株式会社エナミ精機  
代表取締役 江波 明氏

坂製作所の社長とは約3年前、京都機械金属中小企業青年連絡会のメンバーとして知り合って以来の付き合いだという。中小企業総合展2014 in Kansaiで坂製作所のブースを訪れ小型コンプレッサーの存在を知った。「今回の展示会でも出展していたコンプレッサーについて見積りを依頼しており自社のニーズにフィットしているか検討しているところです」と語る代表の江波氏だが、坂製作所が次に開発検討している少し容量の大きなコンプレッサーへの期待値は高い。江波氏は、「社長の仕事は外に出て多くの人と会い新しい仕事を取ってくる」と語る。今後も、展示会を通じた「未知なるニーズとの出会い」に期待を寄せる。

- 住所** 京都府舞鶴市大字平小字丁田1757
- 設立** 1968年3月
- 代表者** 代表取締役 江波 明
- 資本金** 3000万円
- 従業員数** 35名

### ● 企業概要

1968年の創業以来、独自の視点から、より優れた金型づくりとプレス加工の可能性に挑戦し続けている。プレス加工では、プレス金型を部品単位で設計・製作し、金型補修部品交換時に高い再現性を実現。10ミクロン以下の加工精度を追求し、精密部品は三次元測定機で全数検査している。機械装置の設計・開発から製造・組み立てまで一貫生産し、薄型板金プレス自動加工ライン、大手家電メーカー世界11ヶ国50社以上の実績を持つ。

### ● 中小企業総合展2014 in Kansaiについて

中小企業総合展には過去2～3回ほど出展している。「展示会にはこれまで何度か出展しましたが、一回の出展で100社以上の会社と名刺交換でき、その中からいくつかの会社と新たなビジネスを生み出せる可能性が広がることは有意義です」と語る江波氏。展示会のメリットは、やはり「未知なるニーズとの出会いと開拓」だと言い切る。ただ、関西の企業だからこそ「東京だけでなくもっと関西の集客にも力を入れて欲しい」という要望もある。