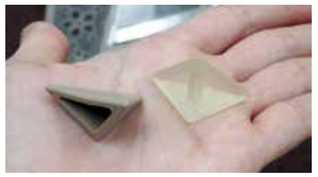
74

トップ産業 株式会社

消費者の目線に立ち、暮らしを便利にするアイデア商品を開発

高精細3Dプリンター「AGILISTA - 3100」

細かな模様が施された試作品



試作品（右）と販売商品（左）

事業内容　主婦モニターで消費者の声を反映した商品開発

柄の部分に桜の模様をあしらった包丁「関孫六 - 桜オールステンレス」は、「トップ産業」の主力商品だ。見た目だけではなく、刃渡りや刃の幅、厚み、重量バランスまで細かく検証し、「使いやすさ」を徹底して追求している。同社は多数のモニターの声を商品に生かし、生活を豊かにするアイデア商品の企画や販売を行っている。

アイデア商品を生み出すには直接消費者の声を聞くのが一番だという考えから、昭和56年に「主婦モニター会議」を始めた。会議は30代から50代の主婦5名と同社の開発担当者で行う。生活のなかの「不便」を解決するアイデアを参加者が考え、会議で発表し、製品化を目指す。そこで生まれた商品は、洗面所など場所が限られている場所でも女性が化粧をしやすいように、大容量かつコンパクトサイズで、細かな化粧品も収納しやすい巾着型のコスメケースなどヒット商品も多い。主婦モニター以外にも、メーカーとの共同開発や社内のアイデアコンテストを開催するなど、広くアイデアを集め、製品化をすすめている。

補助事業　3Dプリンターを導入、短期間での開発が可能に

主婦モニター会議や社内コンテストで出る優れたアイデアは、実際の使い心地や量産にかかる費用を総合的に見て商品化を検討するため、まずは試作品を作る必要がある。試作品はメーカーに依頼するか、同社にて手作りで行っていた。どちらの場合も完成に数ヵ月かかっていたため、試作品を作ることに慎重になり、良いアイデアを思いついても形にならないことが多かったという。

今回、3Dプリンター「AGILISTA - 3100」や設計システムを導入することで、浮かんだアイデアを形にする時間が大幅に短縮し、生活者のニーズに合った商品開発をすばやく行えるようになった。

家庭用品の国内シェアは、アジアの低価格商品などに圧迫されており、市場規模は減少傾向にあるという。一方で、高価格だけど、高品質で機能性に優れる商品はいまだに根強い需要がある。同社は、3Dプリンターの導入で開発力を強化し、生活者に寄り添った商品を多数販売する計画だ。

トップ産業 株式会社

代表取締役社長　松岡 康博

〒564-0051　大阪府吹田市豊津町12-43 トップ産業ビル

TEL. 06-6387-2141

FAX. 06-6387-3701

資本金／88,000千円

従業員／71名

短納期　企画力　小ロットOK　試作OK　連携力

『愛着良品』を創り続ける想い

代表取締役社長　**松岡 康博**

女性の視点から便利なもの必要なものを開発することで、より良い暮らし作りのお手伝いをしていきます。ものづくりが進化しても、その原点は、本当に良いもの、喜ばれるものを創り続けることだと思います。

http://www.top-sangyo.com/

具体的成果　試作品製作時間が10分の1に。消費者の声を素早く商品開発に生かす

これまで主婦モニター会議などで生まれたアイデアを試作品にするまでには約2ヵ月かかっていた。また試作品を同社で手作りするとサイズに誤差が生じるなど、精度は高くなかったという。

今回、3Dプリンターや設計システムを導入したことで、試作品の製作が、これまでの10分の1である約1週間に短縮した。さらに完成した試作品はサイズの誤差がほとんどなく高精度。アイデアを短時間でそのまま形にすることを可能とした。また製品の複雑なイメージを具現化できるので、高精細なデザインを試作品に反映。商品化した時の使用シーンを想像しやすくした。

同社の主力製品である包丁「関孫六 - 桜オールステンレス包丁」は、「女性が使いたくなる包丁」をコンセプトにしている。柄の部分に桜の模様を描いたり刃と柄の間に隙間をなくすなど、デザイン性と機能性の両方を兼ね備えたものだ。モニターの意見を参考に、刃渡りや厚みなど、これまで何度も改良を重ねてきた。3Dプリンターを使って試作品を作った。柄の形を変えた試作品を何種類か製作し、比較することで、より消費者の使いやすい包丁を開発することができたという。

今後の戦略　産学連携して多くのアイデア商品を生み出す

「3Dプリンターを導入してから想像以上に商売の幅が広がった」と松岡康博社長は満足げ。商品化までの時間が大幅に短縮しただけではなく、メーカーとの開発会議で出たふとしたアイデアもすぐに形にできるため、これまでよりアイデアの幅が広がったという。

同社は関西大学社会学部の学生とも共同で商品開発を行っており、すでに商品化が決まった製品もあるという。今後は、社内で年に一度行われる「ものづくりコンテスト」で出たアイデアや取引先メーカーとの開発会議、さらに教育機関と連携してアイデアを募集するなど、広く商品開発を行う考えだ。

また、短期間・低コストで試作品を作れることからメーカー各社から試作品の生産の依頼が相次いでいるという。現在も可能な範囲で対応しているが、今後はそれをビジネスモデルにして新しい経営計画を建てることも検討するという。

目下の課題は3Dプリンターを操作する人材の確保だという。浮かんだアイデアは専用ソフトを使って、オペレーターがアイデア立案者と共にフリーフォームで図面を書き上げる。そのため、オペレーターの技術力が重要となる。現在は社員1名だけで担当している。今後はプロダクトデザインを学んだ学生など2名採用する予定だ。今後も技術者を広く募集し、人員確保に急ぐ。

取材を終えて

消費者の目線に立った商品開発が強み

「あれば便利なもの、使ってみると楽しくなるものを日々私たちが考え出し世の中に提案し、提供し続ける」ことをものづくりの基本としている同社。より消費者の声を商品開発に生かすために主婦モニター会議を始めた。また、産学連携することで思いもつかないようなアイデア商品も生まれたという。3Dプリンターの導入で、アイデアから商品化するまでの時間も大幅に短縮した。生活を豊かにするアイデア商品を量産する考えだ。