

新規商品のプラスチック製シューグリッド(靴箱) 企画・設計・試作に伴う金型導入

Products

取扱い商品

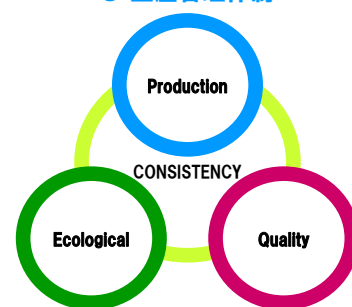
株式会社 吉川国工業所の企画・開発から生産までの一貫性

当社は、プラスチック日用品雑貨を企画・開発から生産までの一貫体制で製造・販売をするメーカーである。生産能力は、創業以来 80 年のノウハウを有し、日産約 30,000 ショットのインジェクション設備を所有。

品質管理体制面では 24 時間体制で生産状況を把握できるコンピュータ管理システムと教育プログラムによる人材育成システムを導入。さらに環境への配慮として、社内で発生するプラスチック廃棄物をリサイクルできる設備を所有、すべて再利用している。このような企画・開発から生産までの一貫性 (consistency) が “Japanese Quality” 日本品質を生み出すことにつながっている。



● 生産管理体制



● 環境への配慮 ● 品質管理体制

Background

事業化にいたる経緯・背景

【 80 年代～デザイン戦略の導入 】

当社のものづくりの原点に“デザイン”がある。1980 年代以降、旧通産省認定のグッドデザイン賞を 15 年連続受賞等、多数の賞を受賞してきた。

1984 通産省認定 “Good Design” 受賞
'98 年まで 15 年連続受賞

1987 “Good Design” 日用品部門大賞受賞

1995 “Good Design” 中小企業庁長官特別賞受賞

【 ブランド戦略の導入 】

デザイン性は向上しても販路によって価格差が発生。「売りたい価格を維持したい」という思いで「like-it」ブランドを導入。デザイン・品質・機能という付加価値を統合的にイメージ訴求でき欧米マーケットにおいて好評価を獲得。

“我々が売りたい価格”を維持したい
like-it ブランド導入

デザイン性向上

ブランド力強化

欧米マーケットにおける好評価を獲得

【 アメリカ市場分析と競合製品分析で開発課題が明確化 】

当社重要取引先である The Container Store (米国大手 HG) への営業活動の中で、玄関収納の考え方が全く異なるアメリカ市場には、効率的な収納提案をグローバルな視点で開発することが課題であることがわかった。また、競合となる中国製商品分析により当社の商品開発のポイントも明確になり、本補助金を通じプラスチック製シューグリッドのデザイン企画・設計、試作品製造を実施し、量産体制の構築を目指すこととなった。

株式会社 吉川国工業所

■設立 昭和 34 年 4 月
■事業内容 プラスチック日用品雑貨の企画・製造・販売
■本社所在地 奈良県葛城市加守 646-2
■URL <http://www.yoshikawakuni.co.jp/>

■資本金 2,000 万円
■従業員数 95 名
■TEL 0745-77-3223
■E-MAIL hiroki@yoshikawakuni.co.jp



■代表者 代表取締役社長 吉川 利幸

プラスチック製品が末永く愛されるために試行錯誤を繰り返し、約 28 年前カゴに着目。生活の表舞台に登場できる器量を備えたインテリアバスケットを誕生させたことから当社の商品開発にける思いは大きく膨らんでいきました。創業 84 年とは言え、新たな目覚めからまだ日も浅く発展途上の企業です。今後も皆様のご支援を礎にチャレンジ精神旺盛に頑張っております。

Contents

事業の概要・成果

- 重要取引先 米 The Container Store への試作品提案に向け、シューグリッド（靴箱）開発に着手
- 差別的優位性のある拡張性、収納性を実現し、量産体制も確立

事業への取組みのきっかけは、重要取引先である米 The Container Store への試作品の提案である。

アメリカ市場の顧客分析と競合となる中国製品分析をもとに、開発案件をシューグリッド（靴箱）に決定。

分析から開発課題として明らかになった「拡張性」「収納性」を実現化し、金型の構造や製作方法等微調整を繰り返し量産体制の確立にいたった。

米 The Container Store での採用決定、アラ利率 30% の価格設定、日米独中での知的財産権登録を経て、アジア・ヨーロッパ市場への拡大、さらには国内販売に向けてのプロモーション計画策定に着手した。

重要取引先 米 The Container Store への試作品提案に向けて

グローバル市場での顧客ニーズ分析

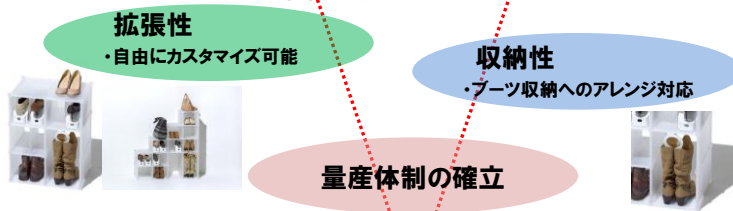
- 米国マーケット視察
- 米 The Container Store との商談
- 米 The Container Store 顧客レビュー分析

グローバル市場での競合分析

- 競合となる中国製商品の発見
- 中国製品に対する差別的優位性の追及

開発案件をシューグリッド（靴箱）に決定

開発に向けて 3 つのポイント



量産に向けた金型の構造や製作方法等微調整を繰り返し試行

- アラ利率 30% の価格設定
- 日米独中での知的財産権登録
- 国内販売に向けてのプロモーション計画
- 米 The Container Store での採用決定
- アジア・ヨーロッパへの市場拡大

Task

事業化における課題

課題 企業同士の信頼性の構築に必要なもの

当社が最も大切にしていることは、企業同士の信頼関係である。

もちろん、ものづくりにおいてデザイン性・機能性・品質の高さは欠かすことはできない要素である。また、ブランド力も必要である。

しかし、それだけで良い企業と言えるだろうか。そこにはさらに企業としての総合力が求められる。

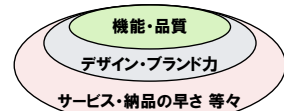
Solution

解決への道筋

施策 企業の総合力が顧客との信頼につながる

機能・品質、デザイン・ブランド力はもちろん、ニーズへの素早い対応、欠品防止、納期厳守等、これらすべてが企業の総合力となり、お客様から高い評価を得ることができる。米 The Container Store からはパートナーとしての適正化評価で 97 点の高評価をいただいた。

企業の総合力、企業同士の信頼関係があったからこそ今回の事業が成功できたのだと実感している。



お客様は、企業の総合力で評価してくださる

これが企業同士の信頼構築につながります

Future

今後の事業スケジュール

- 平成 26 年 5 月（目処） 試作開発で使用した金型を生産転用し増産化
- 平成 27 年春（目標） カタログによる国内販売に向けて商談開始
- 平成 27 年 6 月 ライフスタイルショーに向け新製品の提案方法の検討