

経営支援員 と 二人三脚



経営支援員とともに、自社の課題解決や発展に取り組み小規模・中小企業をご紹介。

新規事業の可能性を見出し 試作開発の強みを活かした ものづくりで成長を目指す

自社の競争環境を分析し
将来の成長基盤を築く
事業展開

創業以来、試作板金に特化し、一般産業機械から鉄道車両、人工衛星の特殊な部品まで、高度な精密加工と短納期対応を強みとしてきました。

代表取締役 橋本 展幸さん
中西経営支援員

昨年10月、橋本さんは四代目の社長に就任。CADや3Dプリンター等の普及により、デスクトップ上で容易に試作できる時代になったことから、「新たな事業の柱として成長産業の一つでもあるファインバブルに着目した」と新事業展開のきっかけを振り返ります。ファインバブルとは、直径が0.1mmより小さな泡のことで、美容や農業等のさまざまな分野で利用されています。取引先のスタートアップ企業と協業で新たな生産体制を整えるための資金

調達が必要となり、洛南ビジネスサポートデスクの中西経営支援員のサポートを受けることができました。

試作板金で培った技術を
量産化に活かす
ノウハウ蓄積

当初、ファインバブルという未知の分野への参入に、社内では異論がありました。具体的な事業計画書を作成し、売上目標や販売先等を明確にすることで、「社内のベクトルを合わせる」ことができた」と橋本さん。低金利で担保・保証人不要のマル経融資（小規模事業者のための経営改善資金融資制度）により、新しい機械設備や原材料の購入、また工場の整備・拡張を行いました。

これまでにファインバブル関連部品を4000個以上生産し、急な注文にも対応できる生産

体制を構築。「安定化を見据え、歩留まりの向上やヒューマンエラー防止のノウハウを社内に蓄積していきたい」と話します。

メーカーへの転身で
新市場を切り拓く

「目標はメーカーとして成長すること。ファインバブルが洗浄や植物・養殖魚の成長促進等に有効であることに着目し、「培ってきた技術を活かし、工場や農林水産現場で使える装置開発を目指していく」と意欲をみせます。

マル経融資を選んだ理由として、「過去の事業実績に縛られず、低金利で新しい取り組みを応援してくれる制度だから」。将来は新商品開発へのA-導入も視野に入れ、町工場概念や常識を変えていく橋本さんのチャレンジは続きます。



工場内の様子。一般産業機械からファインバブル等特殊な部品まで製造しています。

橋本鉄工株式会社

経営のご相談は
お近くのBSD
(ビジネスサポートデスク)まで!



橋本鉄工株式会社
京都市南区吉祥院長町592
☎075-672-3331
<http://www.hasimoto-tekko.co.jp/>