



試作用金型

# 独自の仕入先ネットワークによる 試作・ものづくりサービス

## SST設計開発センター 株式会社

### 事業内容と沿革

#### ものづくりの知識を持つ “技術商社”

同社の池田純孝社長は、自社の業態を“技術商社”と表現する。自前の生産設備を持たないファブレス企業ながら、設計・開発・製造・試作・量産といったものづくりの知識を持って、顧客要望に応じた試作品や製品を調達、納入する。パナソニック(株)で資材調達などに携わった経験を持つ池田社長が、平成16年の創業時から約10年間にわたって中国、台湾、韓国の試作者などを独自開拓した仕入れネットワークを駆使し、即日見積もり、短納期、低価格のものづくりサービスを提供する。切削、成型、鋳造など対応できる加工法は約50通りに及び、製品機構、電子基板、制御・通信ソフトウェアなど、ハードからソフトまで受託設計・開発・試作できる。委託先は海外が中心だが、池田社長は「日本と現地の両方でローカル企業をコントロールする仕組みを持っている」といい、他社が真似できない体制を作り上げている。最近では自社製品の開発、国内商社との連携、新エネルギー関連製品の販売など、業容の拡大につながる新しい事業展開もスタートしており、平成27年7月期の業績は4年連続の増収増益。売上高は8億円を超え、10億円の大台達成を視野に入れている。

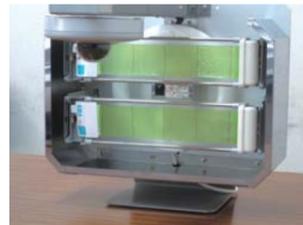
### 強み

#### 「低価格、短納期、日本品質」を提供

独自の仕入れネットワークは昆山、上海、福建、広東の中国4ルートに、台湾、韓国、ベトナムの3ルートを加えて計7つのルートに分かれる。精密切削、鋳造、アルミダイカスト、大型真空注型、板金プレス、金型設計・製造、3次元設計、ブロー成形、光造形など、顧客の求めに応じたさまざまなものづくりに対応できる。取引企業数は約70社で、内70%が海外企業。海外で製造した試作品を別の海外地域に納入することもできる。仕様データがそろっていれば即日見積もり回答も可能で、平均納期は7日、早ければ2、3日で納入できる。大阪府門真市の本社と、平成21年から中国に置いている100%出資の商社子会社とが密に連携し、取引先の現地企業と細かく連絡を取ることに加え、設計開発や品質管理の経験を持つ人材が社内にいることで「低価格、短納期、日本品質」を実現している。近年は為替の円安傾向が続いており、海外試作のコストメリットが感じられにくい状況もある。これに対しては、金型設計・製造の一部を内製化することで、金型や試作品のさらなる短納期対応を進め、顧客に新しい付加価値として提案する考え。



樹脂成形と金属切削加工による試作品



防虫防除ネットワークシステム



樹脂の切削加工による大型の試作品 本社ビル



- 企画提案
- 試作受託
- 短納期対応
- 多品種少量
- 量産対応
- コスト相談
- 海外対応

設計・開発から試作・量産まで、ものづくりの一貫サービスを提供



取締役社長  
池田純孝さん

当社は中国、韓国、台湾、ベトナムなどで、10年以上かけて独自開拓した約70社の仕入先ネットワークを構築しています。設計・開発から試作・量産、販路開拓まで、要望に合わせたさまざまなものづくりサービスを提供できる“技術商社”です。私(=池田純孝社長)はパナソニック(株)で資材調達などに携わった経験があるほか、社内には設計開発、品質管理、金型製造の経験を持つ人材を集めており、ものづくりに関する知識が豊富です。他社が真似できない「低価格、短納期、日本品質」の高付加価値なサービスを提供できると自負しています。

### 主な事業内容

民生用・産業用の機器の受託設計・開発・試作、量産

### 主な取引先(納入先)

パナソニック(株)、(株)日立、(株)東芝、三菱電機(株)など

【住 所】〒571-0057 大阪府門真市元町7-7 SSTビル  
【TEL】06-4950-5011  
【FAX】06-6780-2520  
【創業】平成16年4月 【設立】平成16年4月  
【資本金】3,000万円 【従業員】40名

### カドマイスターの取り組み

#### 食品業界向け、新エネルギー関連 など新事業続々

現在、売上高の70%以上は試作によるものだが、新しい事業にも次々と進出している。1つは、平成27年秋頃に自社製品として発売する予定の「食品工場向け防虫防除ネットワークシステム」。粘着テープで捕獲した虫をカメラで遠隔監視し、虫の発生状況を報告し、専門家が原因を分析して対策を提案する。異物混入に対する関心が高い食品業界向けとして、同社が装置の製造を担当し、専門商社がサービス提供する計画。また、従来は商社から試作品の製造を受託するのが主だったが、近年は商社も取り扱い商材を広げようとしている。これに対して同社は、試作などを依頼してきた取引先企業が持つ商材を掘り起こし、商社の販路に乗せて拡販を支援しようという取り組みを始めた。すでに、ある取引先企業が製造する太陽光発電用の蓄電池付きパワーコンディショナーについて、複数の商社に売り込みを始めており、新エネルギー分野など成長が見込める商材を選んで、商社に取り扱いを提案する方針。

### 今後の展開

#### 設計から試作まで 一貫受注目指す

新事業に積極的とはいえ、やはり収益の最大の柱は試作事業である。池田社長は「国内には試作だけで200億円の売り上げを持つ企業もあり、伸びしろはまだある」と見ており、試作事業のテコ入れを進めている。短納期対応の強化のために金型設計・製造の一部の内製化に取り組むほか、平成27年6月には図面制作の体制を強化するため、ベトナム・ハノイ市に設計事務所を開設し、現地の取引先企業の開拓を始めた。図面制作など設計段階の体制が充実すれば、顧客の製品設計段階から仕事を受ける機会を増やせる。ものづくりの知識を背景に設計段階から顧客の相談を受け付け、試作まで一貫して受注するビジネスモデルを構築するのが狙い。東北や九州など、従来、手薄だった地域にも営業所を増やすほか、外資系メーカーの海外拠点にもアプローチを始めるなど、営業面も強化する予定。「平成33年までの次期中期計画は売上高20億円が目標」とする池田社長、次の高みを目指して挑戦を続ける。

<http://www.sst-sk.co.jp>

