

新規事業  
テーマ

# 新工場設立に伴う切削サービス事業

眞和興業株式会社  
眞野祥典

# 【会社概要】

- 会社名： 眞和興業株式会社
- 設立年月： 1960年7月1日
- 所在地： 本社工場 江南市  
製造工場 小牧市(当月本社へ移転)
- 代表者： 代表取締役 眞野祥典
- 従業員数： 本社工場 47名  
小牧工場 10名
- 事業内容： ①溶融亜鉛めっき  
②製缶・組付け事業  
③切削加工事業（協力会社）

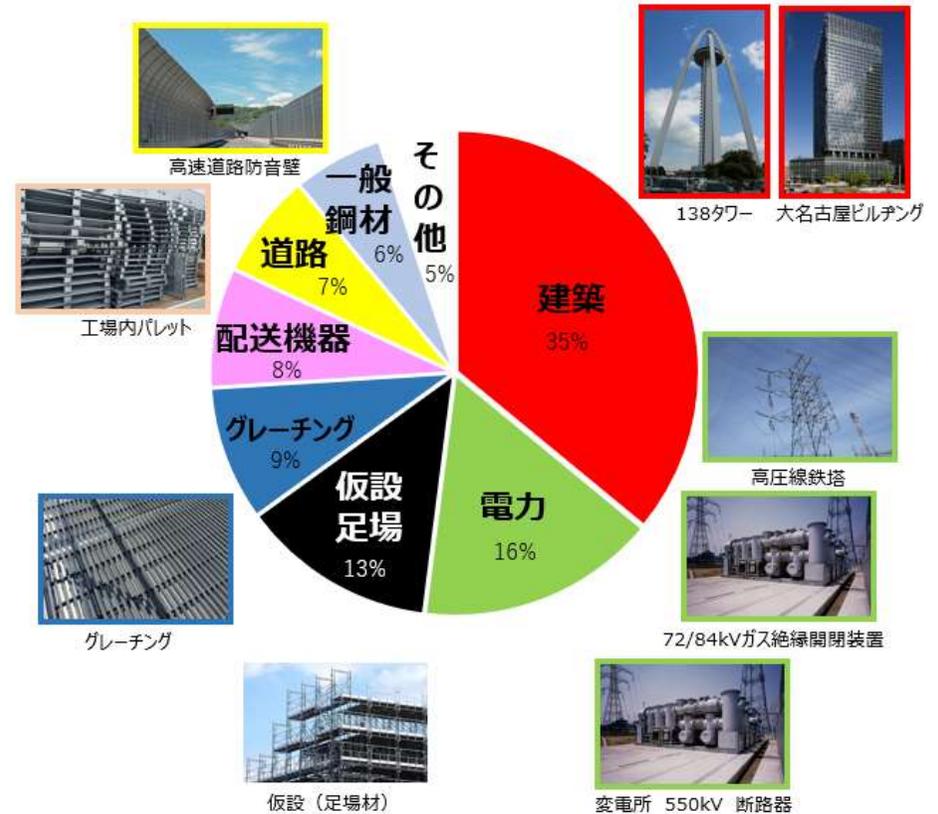
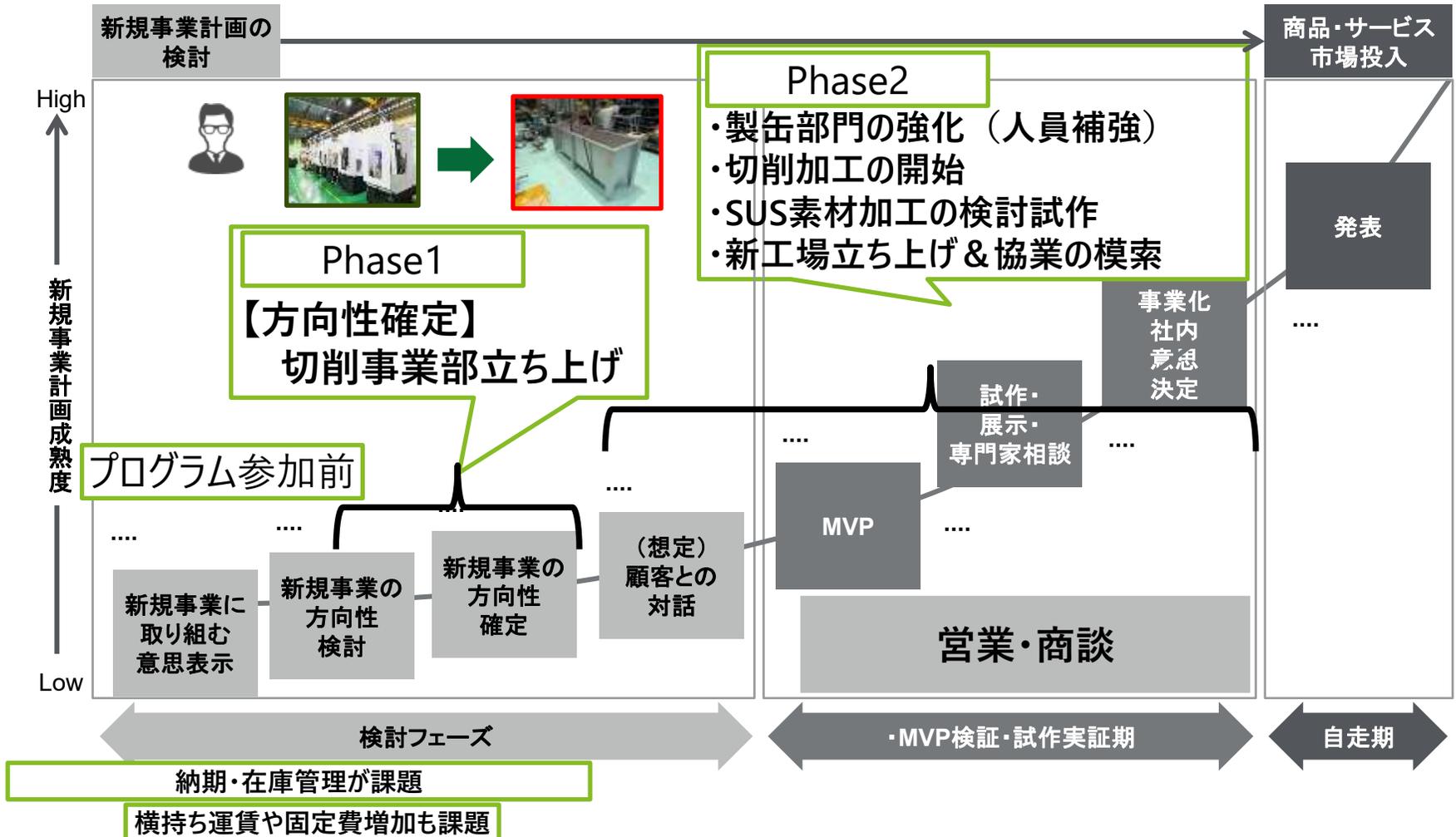


図 生産量別溶融亜鉛鍍金（社内）

# 【溶融亜鉛めっき+金属加工の一貫工場建設プロジェクト】

## 新規事業創出プログラム参加Before/After



# 【製造部を核とする社内一貫生産体制の構築】

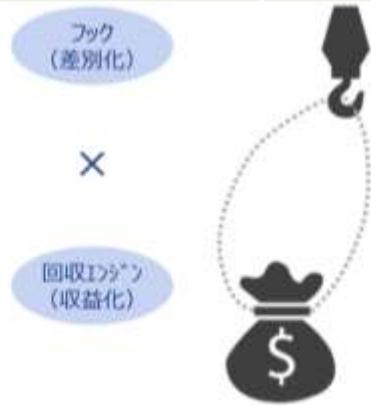
## ビジネスモデルを整理するツール「リーンキャンバス」

<p><b>課題</b></p> <p>上位3つの課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>めっき後の機械加工（二次加工）は外注対応が難しく、それ故品質悪化リスクが高い</li> <li>前加工不良による再加工、クレーム対応の発生</li> <li>製品加工から最終加工のめっきまでを一括生産できる体制の不足</li> </ul> <p><b>既存の代替品：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>めっき前に加工→めっき処理</li> <li>めっき処理→熟業者に加工依頼→戻った製品を社内検査</li> <li>表面処理、加工、梱包、運搬をそれぞれ別業者に依頼管理</li> </ul>	<p><b>ソリューション</b></p> <p>上位3つの機能</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>めっき膜に配慮した加工技術（専用治具、低応力加工）</li> <li>穴あけ、タップ、切削、研磨などの二次加工を社内一貫対応</li> <li>顧客仕様に応じた工程設計と報告書提出</li> </ul>	<p><b>独自の価値提案</b></p> <p>あなたの差別化要因と注目に値する価値を説明した単一で明確な説得力のあるメッセージ</p> <p style="text-align: center;">めっき後の 精密加工まで一貫対応 品質と納期を 両立する加工</p>	<p><b>圧倒的な優位性</b></p> <p>簡単にコピーや購入ができないもの</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>全国77社しかないニッチ業種</li> <li>めっき膜を損なわない加工ノウハウ</li> <li>治具設計力</li> <li>表面社内一貫体制</li> <li>業界唯一の再生めっき技術</li> </ul>	<p><b>顧客セグメント</b></p> <p>ターゲットにする顧客</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>建設土木業界（高耐久部品）</li> <li>鉄道・インフラ関連（精密部品）</li> <li>製造業（機械部品、電装品）</li> <li>商社・OEMメーカー</li> </ul> <p><b>アーリーアダプター：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ゼネコン</li> <li>金属鋼材業者</li> <li>鉄道関連企業</li> <li>鉄道車両メーカーの調達部門</li> <li>精密部品の表面処理＋加工を一括依頼したい企業</li> <li>製造業（機械・電装）</li> <li>OEMメーカーの資材調達部門</li> <li>商社経由で調達している設計部門</li> </ul>
<p><b>コスト構造</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>加工機設備費（マシニング、研磨機など）</li> <li>技術者の人件費（加工技術者、検査員）</li> <li>治具や工具費及び備品購入費</li> <li>材料費</li> <li>外注加工費</li> <li>設備維持→修繕費</li> <li>営業活動→広報費</li> <li>輸送費</li> </ul>		<p><b>収益の流れ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>二次加工工程ごとの単価設定（穴あけ、タップ等）</li> <li>加工＋検査＋納品の一括請負費用</li> <li>特殊仕様対応費（高精度、特殊材など）</li> <li>治具やめっき前処理製品の販売</li> <li>カスタム設計及び製作費</li> </ul>		

# 【切削部門の立ち上げと検証】

## モノづくり企業新規事業創出プログラムにおけるKGI、KPIの達成状況

	項目	目標	達成状況
KGI	売上粗利率	切削部門の売上目標率の達成 3割以上	× R7.12～R8.2 現在目標達成率56% 12%程度で推移
KPI	切削加工	新規・めっき既存顧客30社に切削加工のニーズ調査を行う。 ニーズ調査の結果、 <u>3社以上の顧客へ既存仕入先により切削加工を行った製品を販売する。</u>	○ 協力会社の既存取引先を利用し切削加工を実施する。 結果 <b>10社との取引実施。</b>
KPI	宣伝広告	新事業を展開・周知のため新規・めっき既存顧客30社に対して切削加工のニーズ調査を行う。 調査の深堀を行うため、既存・新規事業を兼ねたカタログ・HPの刷新を行う。	× 新事業の製缶部門・切削部門の売り上げが想定より伸びず、カタログおよびHPの刷新はコスト負担が重く断念。現在のHPをそのまま活用し必要情報を追加する形で落ち着く。
KPI	新材加工	新ニーズとして従来の鉄製品のみ加工に加えSUS製品を試作する。	○ 1月に新材のSUS製加工品の試作を実施。加工自体は成功し、客先への納品も完了。SUS対応機械も今年度中納品への発注を済ませていたが、納期問題で未到着のため機械は動かしていない。



切削部門は本業の「溶融亜鉛めっき」や「製缶加工」との相乗効果が薄い。  
フックと回収エンジンの関係になりえない＝切削事業単体が回収エンジンとならざる得ない

### 新事業の方向転換が必要

(特急が多く作業負担が高すぎる＋粗利率がかなり低いため事業として成立しない)

# 【SUS製試作品の製作および納品】

従来

熔融亜鉛めっきの材質は鉄（防錆加工のため） によって当社製造部においても鉄製品のみ受注

……モノづくり企業新規事業創出プログラムに参加……

- 2025年11月： 切削加工の見込み客より防錆の観点から熔融亜鉛めっきでなくSUS製製品加工の見積依頼
- 2025年12月： SUS加工機械がないため協力会社の協力を得て試作を検討
- 2026年1月： 材料および下地加工を協力会社に依頼

最終仕上げおよび客先へ納品チェック

客先基準クリア



「未経験女性でも加工可能」  
SUS対応の軽量型溶接機  
社内デモテストの様子

鉄以外の  
新たな  
防錆の提案ができる

SUS加工は  
特殊で  
付加価値が高い

SUS対応  
溶接機  
導入決定

3月19日納品予定

# 2026年3月11日 本社工場隣地に 製造部新工場が完成

2019年現本社工場完成を起点とする拠点集約プロジェクトが終結

第2工場 A棟 : 1860m<sup>2</sup>  
第2工場 B棟 : 600m<sup>2</sup>

- ◇ 駐車場有 (無料)
- ◇ 大型トラック搬入可
- ◇ 天井高 8 m以上
- ◇ 男女別トイレ1ヶ所
- ◇ シャッター雨戸
- ◇ 火災警報器
- ◇ 車寄せスペース
- ◇ 荷積みスペース
- ◇ クレーン
- ◇ 軒下有



# 真和興業 江南第2一貫工場 協創・共創ハブ

企業間受発注 相互連携 共に作る未来

第1工場：溶融亜鉛めっき工場

第2工程：溶融亜鉛めっき

第2工場 A棟：製缶工場(協業・倉庫)

第2工場 B棟：組付け工場(協業)

某機械メーカー企業(倉庫)

自社製造部+製缶企業(協業)

設備設計・製作メーカー(協業)

第1工程：めっきの前工程製品の加工

第3工程：組付け

CAD設計(協業)

CADデザイナー

ご清聴ありがとうございました



私たちと協業できる企業をお待ちしております