

# 「黒子に徹する」から 技術を「共創」へ

## 課題 営業体制の強化と 事業承継に悩み

ものづくり企業やメーカーからの依頼を受けて電子回路設計および基板の実装から検収までを一貫して請け負う有限会社光電子設計。経営者は創業前、ベンチャー企業の機械制御設計や開発を行う会社で開発を担当していた。

創業当初は回路設計に特化していたが、その後基板の実装から検収まで一貫して請け負う現在のビジネスモデルへと転換した。発注者の黒子に徹し、特許に値する開発であっても出願せずに技術開示が無いことが、発注者サイドの信頼を得てコンペティターの追従を許さないビジネスモデルにつながり評価されている。

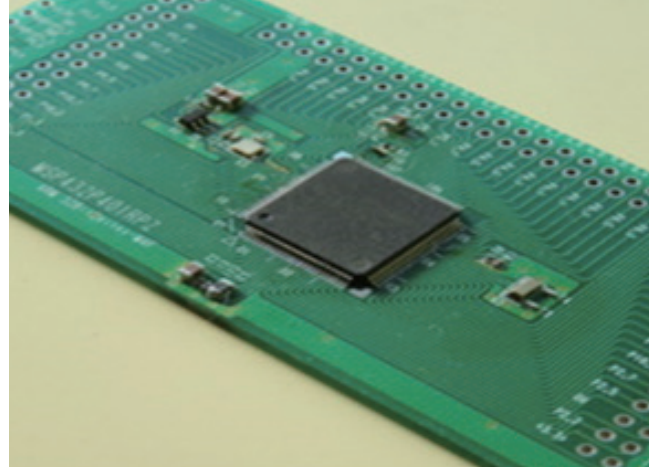
これまででは、経営者の技術力や実績を知るものづくり企業の担当者やその関係者を通じてコンスタントに受注があった。しかし、これまで営業チャンネルとなっていた担当者が徐々に第一線を退くようになり、営業チャンネルが縮小してきたことから、営業窓口がなく技術開示もまったく行ってこなかったこれまでの体制を見直す必要があった。

そのため、経営者は自社のプレゼン力を磨くため商工会の朝活事業に参加。そこから、精華商工会の支援がスタート。経営者は事業承継の課題も抱えていた。

## 支援 経営者・後継者双方への支援で 経営マインドが変わった

商工会はまず、後継者への支援として、青年部への加入と「経営力向上講座」への参加を勧奨。事業計画書作成を目指す基礎講座や、マーケティング実践講座の受講も勧めた。また、展示会出展やブログの開設支援を行うほか、フィリップ・コトラー著の『マーケティング 4.0』を基に顧客中心のマーケティングと情報化社会におけるデジタル時代の4Cを紹介。これらの情報を経営者と共有し、「共創（ともに補い合いながら開発を行う）」という新たな価値を見出した。

経営者にも従来のビジネスモデルを転換させるという発想をもってもらうため、自社設備および発注者との契約に基づき開示可能な開発実績を開示し、コア技術を活用した電子基板制御技術の事例を公開した。また研究開発の方向性や考え方などを後継者・経営者ともに新たに開設したブログに綴るなど積極的に営業チャンネルを拡大し始めたことで、それまで



同社の製作基板

技術力さえあれば営業は要らないと考えていたそれまで経営者が、営業の必要性を認めるようになった。

その後は後継者が中心となり、新たな進み道を見つけたため「京都府知恵の経営報告書」の作成支援を行うと同時に、今までと違うチャンネルの顧客に対してニーズの分析を行い、技術提供からサービスの提供方法までを一連の流れとして「今後のビジネスモデル」を構築する支援も行っていく。

### 支援の経過

期間	支援内容
H28年4月～現在	朝活事業を通じてプレゼン力の強化支援（経営者）
H28年6月～29年2月	経営力向上基礎講座受講（後継者）
H29年6月～30年1月	経営力向上マーケティング講座受講（後継者）
H29年10月	展示会出展支援、京都府ステップアップ補助金活用支援（経営者）
H29年10～12月	事業承継セミナーの受講（後継者）

### 会社概要

会社名：有限会社光電子設計  
 住所：京都府相楽郡精華町下狛浄楽39  
 電話番号：0774-66-7891  
 URL：http://www.eg-net.co.jp  
 代表者名：取締役 大谷光勝  
 創業年：昭和63年  
 年間売上高：6500万円(平成29年)  
 従業員数：1名  
 商工会名・担当者名：精華町商工会・岩井香織