

関係者インタビュー

守田光学工業株式会社

顧問 浅田 将之氏、管理Gスタッフ営業担当 川井 一太郎氏

2012年10月22日 インタビュー:中部オフィス 大石 誠



プリズムの光を医療介護の未来を照らす光に～「光学部品メーカーだからこそできること」を探求する～



浅田 将之氏

守田光学は光学部品を加工している専門メーカーです。創業以来62年間、双眼鏡、カメラ、顕微鏡、測量機などの光学機械関係に使われるプリズムを一貫製作してきました。しかし、カメラのファインダー部分にプリズムを使うことが少なくなってきたということもあり、現在は主に光学的な観察に使う顕微鏡のプリズムを製作しています。

今後は、医療の検査機器の中の内視鏡やカテーテルの先端部分など、プリズムを活用できる分野があるのではないかと思い、新しいマーケットとして医療機器分野に期待を寄せています。

◆展示会への取り組みでマーケティング力を高める

これまでも展示会に出展した経験はありましたが、今回、展示会に即した戦略的な考え方を持つことの重要性を改めて感じました。今までは、こんなにいいものを展示したのだから絶対に反応はあるはずだ、というようにある意味自己満足の展示会で、顧客の視点があまり入っていなかったように思います。また、我々の製品は光学というかなり専門性の高い分野であるがゆえに、顧客や最終ユーザーのニーズを的確にとらえ、製品づくりに活かしていかなければいけないと感じています。今回の取り組みに実際に参加してみると「展示会に出すというのはこういうことだ」という今までにない経験をすることができました。このような方法論や実践法は本に載ってはいいても、なかなか実践することは難しいものですが、講師の方がついてくださり、アドバイスを受けながら実践できるので、参加した意義が大いにありました。

◆自ら考え実践していく一技術屋、そして事業家として一

展示会に向けた研修の内容は、やはりどこかで聞いた内容ではありますが、研修の限られた時間内では消化しきれないほどのボリュームがあることは事実です。しかし、研修を通して自分たちが今いるところ、そしてお客様に自ら働きかけることが本来の事業の姿であることに気づくことができました。研修は、自社の製品をどのようにアピールし、ニーズに適合させて差別化していくか、ということがベースとなっています。しかし、我々は部品メーカーですから、製品メーカーとは違う視点を持ち、自分たちで考え、実践していくことが必要なのだ改めて気づくことができました。我々の持っている技術をこれからも活かし続けるためにも、事業家としての考え方、マーケティング方法などを見直すきっかけになったように思います。

◆プリズム活用の可能性を探求する

医療介護分野へのプリズム活用に関しては、先ほどのカテーテルなど、高度医療機器に使われていくと感じています。さらに、その他の可能性も探求していきたいと思っていますので、展示会ではプリズムを使って何かやってみたいというお話を伺えることがあるかもしれない、と楽しみにしています。例えば、介護分野でプリズムを使うという発想は我々にはありませんが、もしかしらゼロではないかもしれません。需要があれば、積極的に取り組んでいきたいと思っています。

展示会を通して、我々の技術シーズをお客様のニーズに当てはめていただけたらと思い、微小な光学部品ということを大きなキーワードにして戦略的なカタログ作りをしています。これからも、技術力、マーケティング力を発揮して事業を進めていきたいと思っています。



川井 一太郎氏

■ 本事業に関するご紹介はこちらから >> http://www.jmac.co.jp/special/health_care/

【お問合せ】株式会社日本能率協会コンサルティング

TEL.03-3434-0982 mail :healthcare_jmac@jmac.co.jp

URL:<http://www.jmac.co.jp>