

地域内企業と連携し顧客需要を満たす 多種多様な金属製品を開発、海外需要も獲得

同社は、金属と金物づくりの町・燕市に本社を置き、ステンレスワイヤー加工やステンレス切削加工をメインに事業を展開している。技術的には、地域内の工場とのネットワークを生かした「挽き」「絞り」「表面処理」に強みを持ち、顧客ニーズを汲み取った商品の製造を行っている。

近年は、これまでに培った金属加工技術を生かし、酒器やボトルオープナー等の自社製品の開発にも注力し、下請加工からの脱却を図っている。また、アジアと欧州を中心に海外マーケットを獲得する事業も実施している。

- | | | | |
|----------|---|--------|---------|
| ● 所在地 | 新潟県長岡市寺泊竹森1337-1 | ● 設立 | 1926年 |
| ● 電話/FAX | 0256-97-3215 / 0256-98-5723 | ● 資本金 | 1,400万円 |
| ● URL | http://www.sasage-industry.co.jp/ | ● 従業員数 | 20人 |
| ● 代表者 | 代表取締役社長 捧 謙二 | | |



需要獲得

デザイナーとセールス機能を持つ現地拠点を活用した海外展開

従来の下請加工中心から自社ブランドの開発へと事業を拡大し、近年はアジア（シンガポール）と欧州（フランス）にも販路を開拓している。海外進出にあたっては、現地の著名なデザイナーを活用し、現地にローカライズさせた商品開発を行っている。販売では、バイヤーの豊富なネットワークを有し、セールス機能を有する現地ギャラリー等を活用しており、海外展開に工夫を凝らしている。本格的な海外展開は2017年からであるが、受注の獲得もあり今後更に海外市場へ参入できる可能性がある。



フランス・パリの店に並ぶ当社の商品

地域資源の活用と地域内企業との連携による商品の開発

同社が立地するエリアは金属製品の産地であり、同エリアの複数の工場と連携して、多種多様な商品開発を行っている。例えば、酒器・三作シリーズでは、旋盤加工、スピニング加工、表面処理（酸化発色加工）の技術を持つ工場と連携することで開発が可能となった。このように特徴ある技術を有する工場とフレキシブルに連携することで、顧客ニーズを最大限に満たせられることが同社の大きな優位性である。なお、三作シリーズは、デザイン性や品質からドイツの「iF・デザイン・アワード」を受賞している。



「iF・デザイン・アワード」受賞の酒器

デザイン性と機能性を追求することで海外需要を獲得

同社は、海外での需要を獲得のためにデザイン性と機能性を追求した魅力的な商品開発を行っている。例えば、シンガポールおよびフランス向けの商品開発においては各国で評価の高いプロダクトデザイナーと連携した。またフランス向け商品は現地市場に受け入れられる色味と風合いを生み出すために、光の角度によって異なる発色を表現する酸化発色の技術を活用。これにより従来の塗装では得られない表現の美しさに加え、耐候性・耐食性も商品に付加したことで、フランス市場で高評価を得た。



デザイン性を追求した商品

ものづくり