

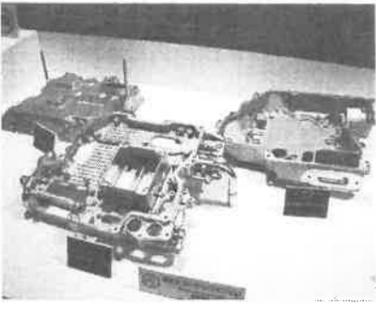
### ダイカストは産業界の「要素技術」

## アイデア次第で無限に形を創作できる

### 1つの方向だけでなく、自由自在の潜在力秘める



昔から企業の寿命は30年といわれてきたが、今は10年または数年ともいわれる。一定のシェアや競争力の賞味期限は非常に短くなっている。20年前まで就活人気でトップ常連だった超有名企業が現在も好調どころ



「ユーザーの突飛な要求などれず」  
「戦い」との認識を示して

完成車メーカーにとって環境技術や電子化・自動運転等に投資を優先し、ダイカストに限らず素材材だけでなく汎用部品も存在価値が低下する傾向がある。従来のピラミッド構造が崩れ、汎用部品メー

大手企業は事業閉鎖・売却、人員削減を強行するだけでなく、本業自体も大きく変化しているところが多い。昔と名前が同じため、外からみると変化しているように見えませんが、その中身は驚くほど変わっている企業が実に多い。特定の分野での取り組みがうまくいかなかった場合にも、その他の分野の成長が企業全体の収益性を支える仕組みづくりが狙いだ。

そうした産業界のなか、自動車業界はこれまで比較的变化が乏しかった産業とみられている。世界的再編はあったもののトップクラスが入れ替わるほどの下剋上はなかった。ただ近年はI・Oも化を背景に完成車メーカーにとって「ライバル企業はグループほか他業種」というほど競争相手が劇的に変わりつつあり、トヨタの豊田章男社長も「勝つか負けるか」ではなく、「生きるか死ぬかの瀬戸際

の戦い」との認識を示している。完成車メーカーにとって環境技術や電子化・自動運転等に投資を優先し、ダイカストに限らず素材材だけでなく汎用完成部品も存在価値が低下する傾向がある。従来のピラミッド構造が崩れ、汎用部品メー

## 将来の需要を示すヒント多く

カーや素材材部門を切り離す動きが世界的に加速している。従来の成功体験に固執できないほど切羽詰まってきた。従来成功体験に固執できないほど切羽詰まってきた。従来成功体験に固執できないほど切羽詰まってきた。

完成車メーカーにとって環境技術や電子化・自動運転等に投資を優先し、ダイカストに限らず素材材だけでなく汎用完成部品も存在価値が低下する傾向がある。従来のピラミッド構造が崩れ、汎用部品メー

このため主體的な技術開発や顧客開拓などを苦手にしていることも後押ししている。

## ストーリーにユーザーを引き込む!!

## 壮大なイメージ戦略も必要

### 理論、理屈だけで物事は動かない

ダイカストは自動車向けが生産量の9割以上を占めるが、用途分野や製品種類はまさに多種多様で、どの方向にも自由自在にいけるだけの潜在力を秘めているといえる。あとはこれらの受注内容をどれだけデータが蓄積し、ノウハウを定量化最適化できるかだ。

一定のシェアや競争力の賞味期限が非常に短くなっている。今日の業界全体が一つの方向に向かうのではなく、企業単位で様々な業種の用途を開拓する時代に入っている。何人ものダイカスト業界人が口を揃えて言う。競争他社も少なく、「一企業でみると量と利益が見込める」とい

「ユーザーの突飛な要求などれず」  
「戦い」との認識を示して

完成車メーカーにとって環境技術や電子化・自動運転等に投資を優先し、ダイカストに限らず素材材だけでなく汎用完成部品も存在価値が低下する傾向がある。従来のピラミッド構造が崩れ、汎用部品メー

このため主體的な技術開発や顧客開拓などを苦手にしていることも後押ししている。

完成車メーカーにとって環境技術や電子化・自動運転等に投資を優先し、ダイカストに限らず素材材だけでなく汎用完成部品も存在価値が低下する傾向がある。従来のピラミッド構造が崩れ、汎用部品メー

このため主體的な技術開発や顧客開拓などを苦手にしていることも後押ししている。

完成車メーカーにとって環境技術や電子化・自動運転等に投資を優先し、ダイカストに限らず素材材だけでなく汎用完成部品も存在価値が低下する傾向がある。従来のピラミッド構造が崩れ、汎用部品メー

このため主體的な技術開発や顧客開拓などを苦手にしていることも後押ししている。

完成車メーカーにとって環境技術や電子化・自動運転等に投資を優先し、ダイカストに限らず素材材だけでなく汎用完成部品も存在価値が低下する傾向がある。従来のピラミッド構造が崩れ、汎用部品メー

## 研究開発とは

ただ下請けを主とする受注型中小企業にとっては、秘めた強みもある。大上段に研究開発の体制を整えな

注型中小企業にとっては、秘めた強みもある。大上段に研究開発の体制を整えな

とがある。多くが量産まで至らずポツンになるが、ノウハウが蓄積され、数年後に全く別のユーザーの新規部品立ち上げで応用できた」と振り返る。その上で「突飛だ」とその時思ったユーザーのオフアームでも思わぬところで何年後かにつながるケースがある。各ユーザーから受けたボツリストを整理してみると傾向としてユーザーの考えていることが大抵似通っている感じがする。

「ことイメージが動き始めることも少なくない。イメージの力とは考えている以上に大変強いものがある。ただこうした大きな構想を持って提案するということはコンサルティングと等しく、そのユーザーの特徴や背景を幅広く知らなければ成り立たない。ユーザーの扱っている多様な製品やその企業の特徴や方向性を知らないと、何が求められる。井の中の蛙、大海に出る。かのように自社が関わらない業界に近い業種・業界まで幅を伸ばした情報収集が必須といえる。時系列的に蓄積したこれらの知識が大変な効果となって提案力として返ってくるのだ。

自動車以外の少量多品種を得意としているダイカスターのニッチ市場を狙った地道な取り組みは、ダイカスターの新需要を作り上げる上で大変な力を借している。将来的にダイカスターの需要が大崩れしないためには、こうした地道な、そしてグリラ的な取り組みの積み重ねが必要といえる。自動車向けを扱っているダイカスターは不良率等の戦いに明け暮れ、「全とうするか」

とがある。多くが量産まで至らずポツンになるが、ノウハウが蓄積され、数年後に全く別のユーザーの新規部品立ち上げで応用できた」と振り返る。その上で「突飛だ」とその時思ったユーザーのオフアームでも思わぬところで何年後かにつながるケースがある。各ユーザーから受けたボツリストを整理してみると傾向としてユーザーの考えていることが大抵似通っている感じがする。

「ことイメージが動き始めることも少なくない。イメージの力とは考えている以上に大変強いものがある。ただこうした大きな構想を持って提案するということはコンサルティングと等しく、そのユーザーの特徴や背景を幅広く知らなければ成り立たない。ユーザーの扱っている多様な製品やその企業の特徴や方向性を知らないと、何が求められる。井の中の蛙、大海に出る。かのように自社が関わらない業界に近い業種・業界まで幅を伸ばした情報収集が必須といえる。時系列的に蓄積したこれらの知識が大変な効果となって提案力として返ってくるのだ。

自動車以外の少量多品種を得意としているダイカスターのニッチ市場を狙った地道な取り組みは、ダイカスターの新需要を作り上げる上で大変な力を借している。将来的にダイカスターの需要が大崩れしないためには、こうした地道な、そしてグリラ的な取り組みの積み重ねが必要といえる。自動車向けを扱っているダイカスターは不良率等の戦いに明け暮れ、「全とうするか」

とがある。多くが量産まで至らずポツンになるが、ノウハウが蓄積され、数年後に全く別のユーザーの新規部品立ち上げで応用できた」と振り返る。その上で「突飛だ」とその時思ったユーザーのオフアームでも思わぬところで何年後かにつながるケースがある。各ユーザーから受けたボツリストを整理してみると傾向としてユーザーの考えていることが大抵似通っている感じがする。

「ことイメージが動き始めることも少なくない。イメージの力とは考えている以上に大変強いものがある。ただこうした大きな構想を持って提案するということはコンサルティングと等しく、そのユーザーの特徴や背景を幅広く知らなければ成り立たない。ユーザーの扱っている多様な製品やその企業の特徴や方向性を知らないと、何が求められる。井の中の蛙、大海に出る。かのように自社が関わらない業界に近い業種・業界まで幅を伸ばした情報収集が必須といえる。時系列的に蓄積したこれらの知識が大変な効果となって提案力として返ってくるのだ。

自動車以外の少量多品種を得意としているダイカスターのニッチ市場を狙った地道な取り組みは、ダイカスターの新需要を作り上げる上で大変な力を借している。将来的にダイカスターの需要が大崩れしないためには、こうした地道な、そしてグリラ的な取り組みの積み重ねが必要といえる。自動車向けを扱っているダイカスターは不良率等の戦いに明け暮れ、「全とうするか」

とがある。多くが量産まで至らずポツンになるが、ノウハウが蓄積され、数年後に全く別のユーザーの新規部品立ち上げで応用できた」と振り返る。その上で「突飛だ」とその時思ったユーザーのオフアームでも思わぬところで何年後かにつながるケースがある。各ユーザーから受けたボツリストを整理してみると傾向としてユーザーの考えていることが大抵似通っている感じがする。

「ことイメージが動き始めることも少なくない。イメージの力とは考えている以上に大変強いものがある。ただこうした大きな構想を持って提案するということはコンサルティングと等しく、そのユーザーの特徴や背景を幅広く知らなければ成り立たない。ユーザーの扱っている多様な製品やその企業の特徴や方向性を知らないと、何が求められる。井の中の蛙、大海に出る。かのように自社が関わらない業界に近い業種・業界まで幅を伸ばした情報収集が必須といえる。時系列的に蓄積したこれらの知識が大変な効果となって提案力として返ってくるのだ。

自動車以外の少量多品種を得意としているダイカスターのニッチ市場を狙った地道な取り組みは、ダイカスターの新需要を作り上げる上で大変な力を借している。将来的にダイカスターの需要が大崩れしないためには、こうした地道な、そしてグリラ的な取り組みの積み重ねが必要といえる。自動車向けを扱っているダイカスターは不良率等の戦いに明け暮れ、「全とうするか」

とがある。多くが量産まで至らずポツンになるが、ノウハウが蓄積され、数年後に全く別のユーザーの新規部品立ち上げで応用できた」と振り返る。その上で「突飛だ」とその時思ったユーザーのオフアームでも思わぬところで何年後かにつながるケースがある。各ユーザーから受けたボツリストを整理してみると傾向としてユーザーの考えていることが大抵似通っている感じがする。

「ことイメージが動き始めることも少なくない。イメージの力とは考えている以上に大変強いものがある。ただこうした大きな構想を持って提案するということはコンサルティングと等しく、そのユーザーの特徴や背景を幅広く知らなければ成り立たない。ユーザーの扱っている多様な製品やその企業の特徴や方向性を知らないと、何が求められる。井の中の蛙、大海に出る。かのように自社が関わらない業界に近い業種・業界まで幅を伸ばした情報収集が必須といえる。時系列的に蓄積したこれらの知識が大変な効果となって提案力として返ってくるのだ。

世界初の湯先検出型  
シャットオフバルブ  
商品化加速!

EV038

D.I.E ENGINEERING

RYOBI  
「暮らしごこち」がテーマです。

ダイカスト パワーツール 建築用品 印刷機器

リョービ株式会社 <http://www.ryobi-group.co.jp/>