

## 経営革新事例

大阪産業経済リサーチセンターより、中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画の承認を受けた企業の経営革新の取り組みを紹介します。

## 新用途の開発による経営革新の取組について ミノル化学工業株式会社

大阪産業経済リサーチセンター 主任研究員 山本 桂宏

企業名：ミノル化学工業株式会社  
事業内容：プラスチック製品の製造販売  
従業員数：8名  
住所：大阪府東大阪市衣摺1丁目5-22  
電話：06-6728-3222  
URL：<https://minoru-net.com/>

### はじめに

「タイパ(タイムパフォーマンス)」とは、時間対効果を、「コスパ(コストパフォーマンス)」とは、費用対効果を指します。確かにその視点は重要ですが、タイパやコスパを気にせず、歩き回ったりすることで、何かを見いだせることもあります。今回は、そのような取り組みをすることで、躍進を図る企業を紹介したいと思います。

### ミノルキューブの誕生と広がり

ミノル化学工業株式会社(以下、当社)は、プラスチック製品を扱う企業です。

代表取締役社長、押川新一氏(以下、社長)の父親が創業者です。創業当初は、オートバイ部品等のプラスチック製品を自社生産していました。その後、生産品目の増加に伴い、外部企業に製造を任せ、自社は製品企画とその組立や検品等に特化するファブレスメーカーに変容します。

そんな当社にある相談が持ち込まれました。「ドールハウスの作品を飾るのに、いいものはないか」というものでした。当時、小物を飾るものは、黒色の底面に、透明のカバーを取り付けるものが中心です。そして、その立方体の中に展示物を入れていました。底面と透明カバーの固定には、セロハンテープを用います。そのため、内容物の美観が損なわれるだけでなく、黒い板の底面により、作品の下の部分は見えません。



当社全景

当社は、透明のプラスチックでコの字型の部品を組み合わせて立方体にするケースを作ったことがありました。開発時は、通信販売分野で用いられていたものです。その製品を転用することで依頼主の要望に応え、とても喜ばれました。



ところが、製品は1つだけ作ることはできません。社長は、在庫の販売先をあちこちと探し回り、ある新聞記事をヒントに、フィギュア販売店を訪問します。その店舗での販売をきっかけに、「ミノルキューブ」は、世に送り出されました。

また「ミノルキューブ」は、博物館で「貸出標本に活用したい」という理由で購入されます。昆虫等が展示されている標本箱は、上面からしか内容物がわかりません。また、一般的には、重い木箱に入っており、気軽に展示品を手を持ち、回覧することも難しくなっています。

「ミノルキューブ」は、軽量で透明である特性から、視認性に優れ、底面部分の様子もわかります。そして、この製品は、コの字型の組み合わせ形状のため、外れにくく、観賞に耐えうるだけでなく、立方体ゆえに、組み合わせ展示もできます。

社長は、お客様である博物館と対話をし、長期保存仕様として「ミノルキューブ」をUV対応にする、そして、展示物の間に斜めの仕切り板をいれることで、より底面部分の視認性をより向上させるという工夫をしました。つまり、フィギュア以外の用途活用を企図したのです。

これにより、「ミノルキューブ」を使った新用途の商品開発」というテーマで、大阪府の経営革新計画の承認を得ることになりました(令和3年7月27日付)。



ミラーで背面を見せて奥行き感も出せる



透明の仕切り板を斜めに挿入することで浮かんでいるように見せることができる

**MINORU CUBE®**  
ブランドロゴも新たに作成

### 事例からの示唆

現在この用途開発された製品は、苔の栽培用途に展開し、人気シリーズとなっています。では、どのようにして、この製品がヒットすることになったのでしょうか。



苔を栽培しながら鑑賞も楽しめるケース

社長によると「トライアンドエラーの結果」と仰っていました。事例を詳しく見ると、この製品は、過去の開発品が、ドールハウス、フィギュア、そして、博物館の標本と、その展示用途が進んでいきます。この広がり社長が、お客様と話し用途を探り、それに適合した製品を供給した結果なのです。

このように、誰かのもしくは何かの課題を解決し、次に進むという方法は、いわゆるタイパ、コスパのいいやり方ではありません。実際、筆者が社長インタビューの際、開発中の案件を見せていただくと、残念な仕上がりのサンプル商品がいくつもあり、多くの労力が費やされていることが伝わってきました。

しかしながら、開発型企業の場合、この方法で事業展開するのも一案です。なぜならば、案件により、お客様仕様が異なり、課題や要望をうかがい知ることが簡単ではないからです。よって、フットワークを軽く現場に行ってみる、ユーザーの話を聞いて現実を知る、そして、ものを作って現物を試してみる、ということが王道となりうるのです。

### 結び

コロナ禍が落ち着き、人の往来が活発です。リモート会議も定着してきましたが、当該事例を通じて、フェイス・トゥ・フェイスでの話し合いが重要とも思えました。

ご多忙の中、快く事例取材を引き受けていただいた当社の皆様方の、ますますのご活躍を祈念いたします。

※大阪経済に関するレポートは、当センターのWebサイトからご覧いただけます。

●大阪産業経済リサーチセンター  
<https://www.pref.osaka.lg.jp/o110010/aid/sangyou/newpage4.html>

