

現役時代の知識・経験・人脈を活用した新たなビジネスモデルの提案と 業界関係者の紹介を通じて、中小企業の創業当初からの夢を具体化。

株式会社Sinasp (埼玉県三郷市)

平成25年の創業以来、金属製バネ製造を主とした金属加工を営む。その他プレス加工、プレス金型を中心に自動車純正部品の組立・検査を請け負う体制を整備。「技術の継承」「技術の発展」「技術の共有」を企業理念とし、「ものづくり」における社会貢献と「社員と企業の成長」を目指します。

<https://sinasp.com/index.html>



課題と対応・成果

【経営課題】

従前より金属製バネ製造を主とした金属加工を営んでいたが、**創業当初より「医療関連の業務を事業の軸にしたい」という思い**があり、医療機器製造業の許可を取得した。しかしその生かし方が分からず、今後の事業の進め方に悩んでいた。

【マネジメントメンターの取組内容】

■ ビジネスモデル創設の相談役

業界の現状を鑑み、医療機器メーカーとしての新規参入が困難である事を踏まえ、従来の「メーカーが設計した医療機器の発注を受け生産する」というビジネスモデルではなく、「**医師が求める医療機器を自社で設計・開発し、メーカーに商品化を提案する**」というビジネスモデルを提案。

メーカーの上をいく製造業を目指すようアドバイスした。

■ 現役医師・医療機器メーカーとのパイプ役

東京都医工連携HUB機構出身である自身の人脈を生かし、現役医師の医療機器へのニーズをヒアリングするため、**5名の医師との面談を仲介**。医療機器メーカーに対して商品化の提案ができるようなインフラ整備を実施。



【成果・効果】

■ 創業当初からの夢を具体化

ヒアリングを通して、医師からの新たな医療機器への熱いニーズを受け試作品を製造し、メーカー1社に提案。量産に向けメーカーと調整を開始。「医療現場の生声を吸い上げて製品化する」というビジネスモデルの創設が叶い、医療関連の仕事を行いたいという漠然とした経営者の思いが具体化した。

新現役交流会について

【交流会活用のきっかけ】

- 亀有信用金庫とは従前より親密な関係性があり、異業種交流会をはじめとした各種支援施策の提案を受けていた。
- 医療機器を軸とした多角化への取組方法を決めかねていた際に、新現役交流会による外部人材活用提案を受け参加に至った。

【マネジメントメンターを選んだ理由】

■ 決め手は「マネジメントメンターの支援に対する積極性」

- 「**現役時代における医療業界での経験**」や「**穏やかな人柄**」、「**居住地の近さ**」を重視しマネジメントメンターを選定。
- 当社は経営計画や課題が明確になっていない状態であったが、**面談段階で既に、具体的な戦略の提案**を行っていたため、支援を依頼した。その他、**謝金額についても中小企業の懐事情を考慮したものであり、支援依頼の意思決定に寄与した。**

【契約内容】

- 謝金 10千円/回 (1回の面談は4～5時間、週1回)
- 交通費 2千円/回 (マネジメントメンター自宅～企業)

今後の課題・展望

- 新型コロナウイルスの影響を受け、量産検討中の製品生産は現在中断している。状況が落ち着き次第、現地工場に赴き当該製品の生産を再開したい。
- 今般確立したビジネスモデルを自社の事業の軸にしたい。

新現役交流会活用企業

株式会社Sinasp 代表取締役 杉田精二氏



「医療機器製造販売業」を目指すという目標で活動を続けてきましたが、新現役交流会によるマネジメントメンターの方からの意見から自社のポジションを認識でき、「医療機器製造販売業」を目指すのではなく「医療機器製造業」として地盤を固めるところから始めよう、といった目標の軌道修正が出来ました。

その上で、マネジメントメンターの方と共に新事業の構想を練り、事業構築に向けた具体的なプランを組立て、当社が持つ人的パイプに基づく営業も実施することが出来ました。

マネジメントメンターの方に係る弊社の取り組みはコロナ禍により途上の段階にありますが、上記の通り「自社ポジション明確化」により具体的なプラン構築へ着目するに至り、かつマネジメントメンターの方との連携により製品化への道筋が見えたことは、ファーストステージからセカンドステージへ一段階ステップアップが出来たものと考えています。

マネジメントメンター

菊谷則行氏



2020年3月頃からコロナ感染が蔓延し始め、医療機関との機器開発の為の連携が不可能となった事で、現在連携支援を休止しておりますが、2019年7月から医療機器開発の為の医工連携で医療機器の開発手順や機器開発の為の医療機関とのマッチングなど、延べ10回ほど支援をさせて頂きました。

支援期間中、支援で心掛けた事は、様々な医療機器開発に係る情報入手と(株)Sinasp社に合った情報提供で、ニーズの掘り起し、市場性、事業性検証や、医療関連情報機関や医療現場との連携など重ねながら、ニーズ元医師（慈恵医科大学病院耳鼻咽喉科医師）との医療機器開発に関する情報交換は、特に重視し打合せを重ねて来ました。

また一方(株)Sinasp杉田社長の医師からの新たな機器開発要望への対応力も素晴らしく、中国協力工場と連携した部品調達や、新たな機器のニーズ元医師への提案など、幾度か重ねられて医療機器開発も順調に進めている段階でした。

コロナ禍が無ければ、医療機器として既に上市する事も、出来たのではと考えると大変悔やまれます。今後感染が治り従来通りの中国との交易が始まる見込が立つ等の折には、機会があれば再開が出来ればと期待しております。

開催機関

亀有信用金庫 事業支援部



「袖振り合うも多生の縁」と申しますが、2009年に第1回新現役交流会を全国で初めて開催しましてから今年（2022年）15回目の開催を迎えることが出来ました。その間、「良縁」に恵まれ多くのマネジメントメンターの方々のマッチングが成立し、ご支援を受けた企業が発展しております。

今年の新現役交流会は3年振りの交流会ということもあってか、今迄で最高のご応募を頂き、その中でご参加頂きましたマネジメントメンターの方は101名となりました。ご参加頂きました人数を率といたしますと52%、この率はほぼ例年通りの率となっております毎年のご応募頂き、ご参加が叶わなかった方々には大変申し訳なく思っております。

さて、私ども主催金融機関はこの「良縁」を築き上げることに最大の努力を払います。過去の実績等にとらわれることなく、ご提出頂きました「出席希望登録票」を隔々まで丁寧に読み込み、ご参加頂くマネジメントメンターの方を決定しています。中には1社に40名もご応募がある企業もありますが、決定までの行程は多少の差はありません。そのため、「出席希望登録票」は私どもにとりましては重要な情報源となっておりますことをご知り置き頂きたいと思っております。

株式会社Sinasp様の場合は正に求めていたマネジメントメンターの方との出会いでした。このような「良縁」がありますと私どもは「ヤッ！」と嬉しくなります。コロナ禍によりご支援は一旦中断しておりますが、コロナ禍が明けましたら、新規事業の進展に再度チャレンジして頂きたいと願っております。