

看板で世の中を活性化し元気に

事業内容

長年の金属切削加工技術を活用

同社は昭和39年に、フォークリフト向けのベアリング加工業として創業した。自社の持つ金属切削加工技術を他分野へ展開していき、アウトドアで使用するテントを固定するためのペグや園芸用品などを手がけるようになった。その後、現在のディスプレイスタンドや看板などを制作するようになった。平成26年には大阪府堺市で行われている認定制度「堺技衆」にも選出された。

高い技術と経験値

完全自社製造による自社ブランドの多種多様なオリジナル看板を全国に出荷している。「生産コストを下げること」、「生産品質を上げること」を社内のモットーとしており、これらのモットーを実現するため、積極的に自社内でオリジナル治具や金物を作成。「これらのオリジナル治具は他社では真似できないと自負している」と自社の技術に喜井充社長は胸を張る。

常磐精工 株式会社

代表取締役 喜井 充
〒591-8001 大阪府堺市北区常磐町2-58
TEL. 072-255-1287 FAX. 072-255-1384
資本金/20,000千円 従業員/17名
主な取引先/トラスコ中山(株)、(株)店研創意、(株)SPinno
主な保有設備/ボードカッター・NC穴あけ加工機・角パイプ組立専用機・大型ミーリングマシン
主力製品/仮設看板・販促什器

短納期 企画力 小ロット OK オンライン 生産 OK 試作 OK 連携力

補助事業

新しい防災器具を開発

防災に対する意識が年々高まる中で、企業が防災用具を保管するスペースに頭を悩ませているところにヒントを得た。救護担架などは従来保管スペースを広く取られてしまい保管場所が限られていた。また日常的に使用されるものでもなく企業の防災担当者ですら保管場所を失念するなど問題もあった。そこで商業施設・教育機関・公共施設などあらゆる場面で常に使用され、目に届きやすい看板という商材に目を付けた。

置き看板に防災・介護機能を

自社が持つ看板製作のノウハウをもとに、通常の置き看板にプラスαの機能を付加しようと取り組みを始めた。少子高齢化や多発する地震等の自然災害に対応できるような緊急時の車いすのような防災・介護機能を付加した置き看板の製作に着手。常に手の届くところにあるような防災・介護器具として新たな商品の開発を目指した。

社会に貢献できる商品を

代表取締役 喜井 充

「サポートサイン」は身近な看板として機能するだけでなく、緊急時に人の役に立つという付加価値により社会に貢献できる商品であると確信しております。



防災看板「サポートサイン」



「サポートサイン」設置例



即納体制を整えている現場

具体的成果

車いすとしての強度も満たす

緊急搬送用としての機能を果たすには十分な強度を持たせる必要がある。そこで同社は大阪府立大学に依頼して強度算出・強度試験を行った。強度の目安は車いすについての品質管理体制と製品試験の基準が定められたJIS T9201とした。荷重100kgの実験でも何ら問題もなく、その後の実用実験も同大学で実施。何ら問題がなく安全に関して自信を深めた。駅や学校、イベント会場など人が集中する場所に設置し、けが人や病人などを即時に安全な場所に運搬する用途を付加した店舗前看板「サポートサイン」の開発に成功した。

TVなどにも取り上げられ認知向上

車いすタイプ・リヤカータイプ・ストレッチャータイプなどさまざまなバリエーションを展開。看板から通常使用されているパネル部分を取り外すことで誰でも簡単に使用することができる。看板から車いすに変化させるための所要時間はたったの数秒。すばやく利用できるよう心がけた。展示会でのPRも奏功し、TVなどでも取り上げられるようになった。

今後の戦略

人が集まるところで導入目指す

このような日常的に使用する看板が防災用具として活用できることに、市場の反応は良好だ。最近では大学でも導入されはじめ、実際に活用される場面もあったという。また高齢者などが多く集うスーパー銭湯なども導入を始めたという。

AEDのような普及を目指す

「防災看板」といった商品はこれまで市場に存在せず、これからのPRが市場開拓のキーポイントとなる。普及ポイントとして目を付けたのが、設置条件が酷似する「AED（自動体外除細動器）」だ。厚生労働科学研究所によれば平成24年時点でAED累計販売台数は44万台。そのうち78%は公共施設に設置されている。同社が開発した「サポートサイン」も公共施設での設置を目指し、AED設置数の約25%を目指して市場を開拓していく考えだ。

価格に関しても通常のストレッチャーやキャスター付き担架が10〜20万円で販売されていることを鑑みると、「サポートサイン」の販売価格帯は10万円前後に設定予定だ。「十分に付加価値を持った製品として市場に出せると思う」と喜井翔太郎企画営業部長は自信をのぞかせる。

取材を終えて

今までにない商品の魅力

「サポートサイン」は今まで市場に存在しなかった商品だ。確かに「AED」の普及を考えたら今後飛躍的に市場が拡大する可能性をもっているのではないか。社会に役に立つ商品を、という社長の想いが、設置を決定する公共施設の管理者に届く日も近いのではないだろうか。

<http://www.tokisei.co.jp/>