



専務取締役
宮永 恭佑様

活用した支援

- ・コーディネーター相談
- ・ICT活用生産性向上支援
- ・新規市場開拓支援
- ・トライアル発注認定事業（千葉市）

課題

- ・ブランド力の向上
- ・社内コミュニケーション強化
- ・都内からの移転による千葉市エリアでのネットワーク構築

解決策

- ・各種申請サポート
- ・展示会出展支援
- ・ICT導入支援
- ・大学との連携
- ・銀行・地域ネットワークの紹介

得られた効果

- ・問い合わせ件数増加
- ・社内コミュニケーションの円滑化
- ・地域ネットワークへの参入

「ものづくり」に最適な土地を求めて都内から移転。千葉市で100年企業を目指す。

大有株式会社は、主に製造業や物流業などの現場で製品や物資を運ぶ、「マテリアルハンドリング」機器の設計・製造・販売の草分け的存在として発展を続けてきまし

た。創業70年の節目を控えた2018年、「ものづくり」に最適な土地を求め、本社および工場を創業の地である江東区から、千葉市へ移転しました。

支援のきっかけと決め手は？

当社は戦後間もない1950年に創業しました。100年企業を目指し、より「ものづくり」に適した土地に移転する計画を進める中で、当時千葉市長であった熊谷氏の講演が決め手となり、千葉市に移転を決めました。千葉市では、企業誘致を促進するために、補助制度や規制緩和など積極的な取り組みが行われています。補助制度の利用をサポートする千葉市産業振興財

団（以下、「財団」という。）の存在は、当時から知っていました。移転したタイミングで財団のコーディネーターに相談し、現在まで伴走支援を続けていただいています。長年、腰を据えて事業を行っていた土地を離れることは苦渋の決断でしたが、千葉市への移転は、当社が永続するために必要不可欠だったと思っています。

どのような取り組みを行いましたか？また、取り組みの進め方を教えてください。

100年企業を目指す上で、日本の製造業を取り巻く変化に対応し、企業体質を強化していく必要がありました。具体的には、「ブランド力の向上」「社内コミュニケーションの強化」「地域ネットワークの構築」の三本柱で取り組んでいきました。まず、「ブランド力の向上」は、当社の強みである「製造現場の

ニーズを拾ったオーダーメイド製品の提案力・開発力」を裏付けるために、千葉市のトライアル発注認定事業の申請を行いました。

「社内コミュニケーションの強化」は、当時、営業部門、設計部門、製造部門が独立していて、横の連携が取りにくいという課題があったため、ICT活用生産性向上支援事業を利用してチャットツ

ルを導入しました。「地域ネットワークの構築」は、コーディネーターに地銀や地域企業、地域の大学などさまざまな団体をご紹介いただきました。



取り組みの成果を教えてください。

5年連続トライアル発注認定、問い合わせ数増加、地域大学との連携など、千葉市のものづくり企業としての地位を確立。

どの取り組みも、順調に成果が出ています。「ブランド力の向上」は、コーディネーターのサポートもあり5年連続で千葉市からトライアル発注認定を受けしており、「地方自治体から評価される製品を作る企業」という安心感と信頼を獲得することに

成功しました。また、展示会への出展というリアル施策と、ホームページの運用というオンライン施策が功を奏し、問い合わせ数が何十倍にもなりました。「社内コミュニケーションの強化」は、チャットツールを導入して3年経った現在、社内のやり取りはすべて

チャットに移行しており、完全に定着しています。情報の共有が飛躍的に楽になったので、課題であった横の連携も取れるようになりました。「地域ネットワークの構築」も、地域企業や大学との連携など、事業展開がスムーズにできるようになりました。

今後の事業展開や財団に期待すること

ー今後の事業展開について

「マテハンのパイオニア」として、お客様の困りごとをオーダーメイドで解決できる企業であり続けたいですね。そのためには、未来を担う若い人材の力は欠かせません。特に技術職の学生に選んでもらえる会社になるために、今後も積極的に千葉の大学や高校などとも連携が取れればと思っています。

ー財団に期待すること

移転した当初から、何かあったらまずはコーディネーターに相談し、都度ご提案やご紹介をいただいたおかげで、現在のような基盤ができたため、非常に感謝しています。引き続き、千葉市を拠点に発展を続け、地域へ貢献していきたいと思っています。財団には、変わらぬご支援・ご指導をお願いしたいです。

