

BtoCからBtoBへ

自社技術を活かした 商品開発と持続可能な成長



+



会社方針

◆ 将来のビジョン

両利き経営

モノ売り

コト売り



自動車部品



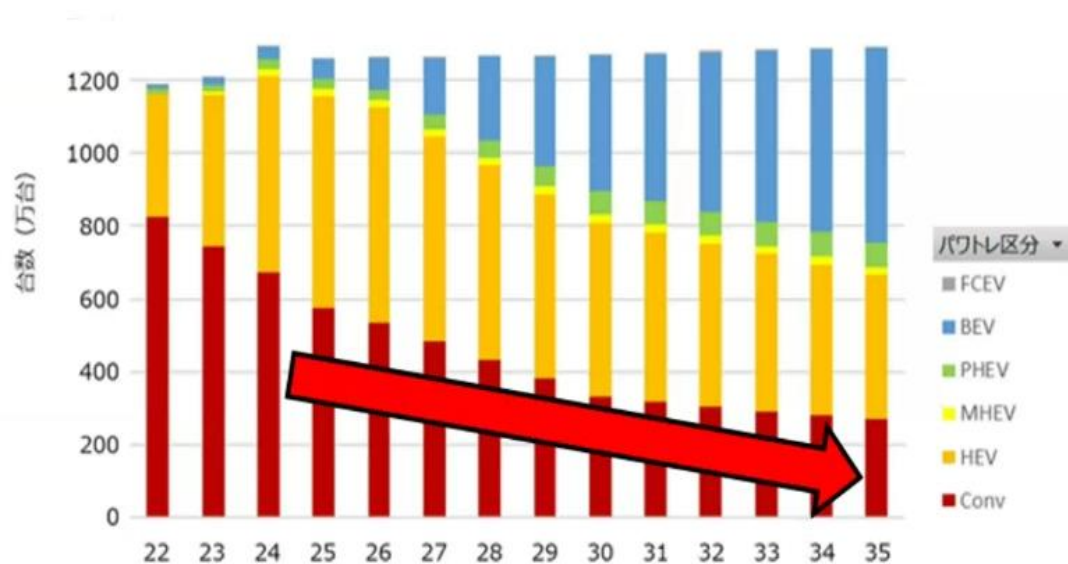
iXacsとカイゼンを他社展開



新しい価値創出

1. 背景

◆自動車産業の変化

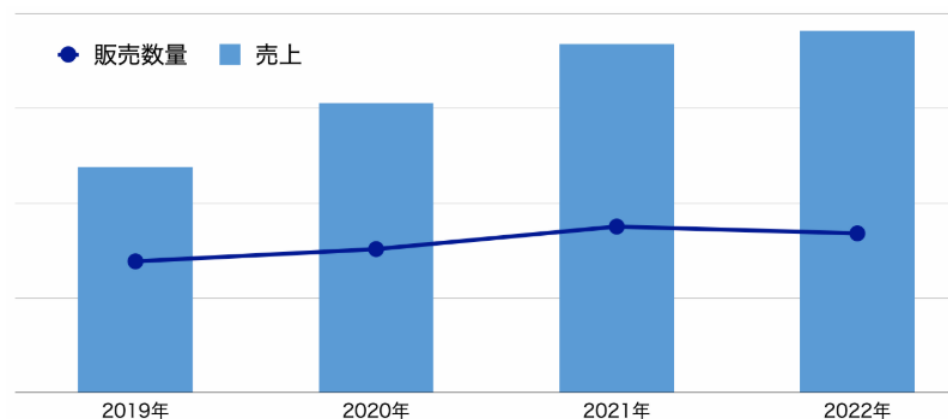


2030年TMC
電気自動車350万台影響

エンジン車▲60%減

◆家庭用品市場の拡大

キッチン用品ジャンルの市場規模推移（売上と販売数量推移）

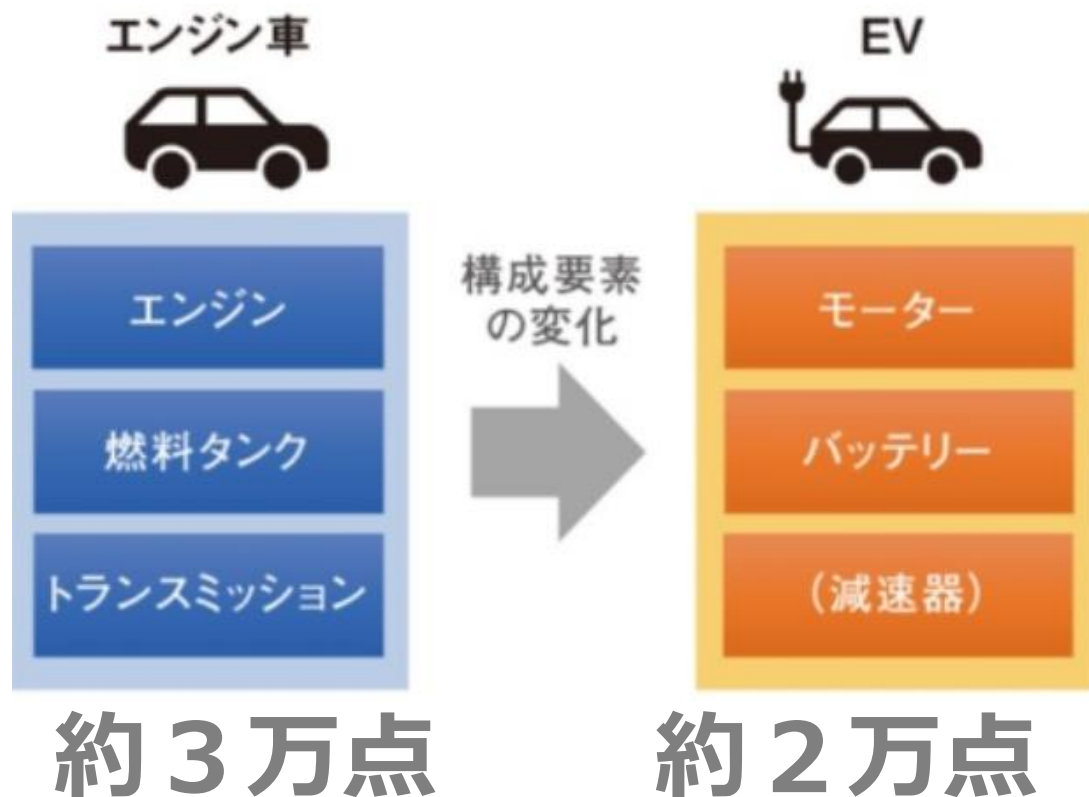


EC市場増加傾向

新たな機会

2. 課題①

◆競争の激化



◆自動車部品依存から脱却



自動車部品 ▲約 1 万点減

新たな市場開拓が必要

2. 課題②

◆新規拡販の現状

営業



新規拡販

商談



工法実績がないと
大きなハードル

結果

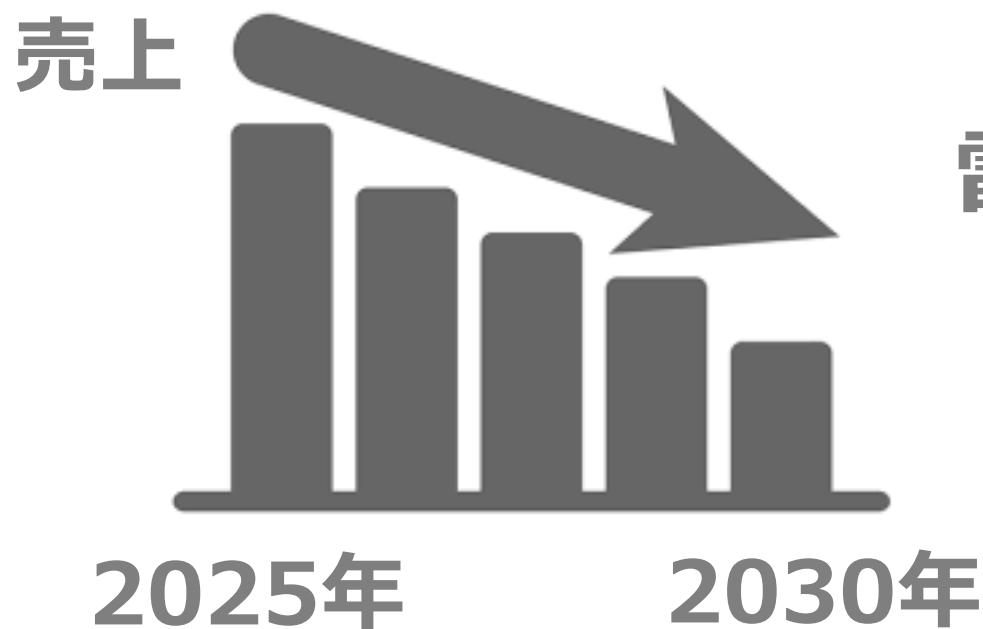


競争力不足で
商談が不成立

新工法の実績づくりが急務

2. 背景・課題まとめ

◆2030年売上予測



電気自動車普及など影響

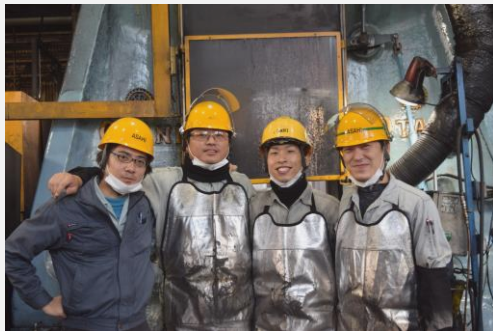
▲20%減

新しい価値創出が必要不可欠

3. 新たな挑戦

◆ 一般向け商品開発の意義

■ 新工法に挑戦



人材育成

■ 実績づくり



KICKSTARTER

クラウド「ファンディング」挑戦

■ 競争力強化



次世代・異業種市場へ

◆ 会社概要

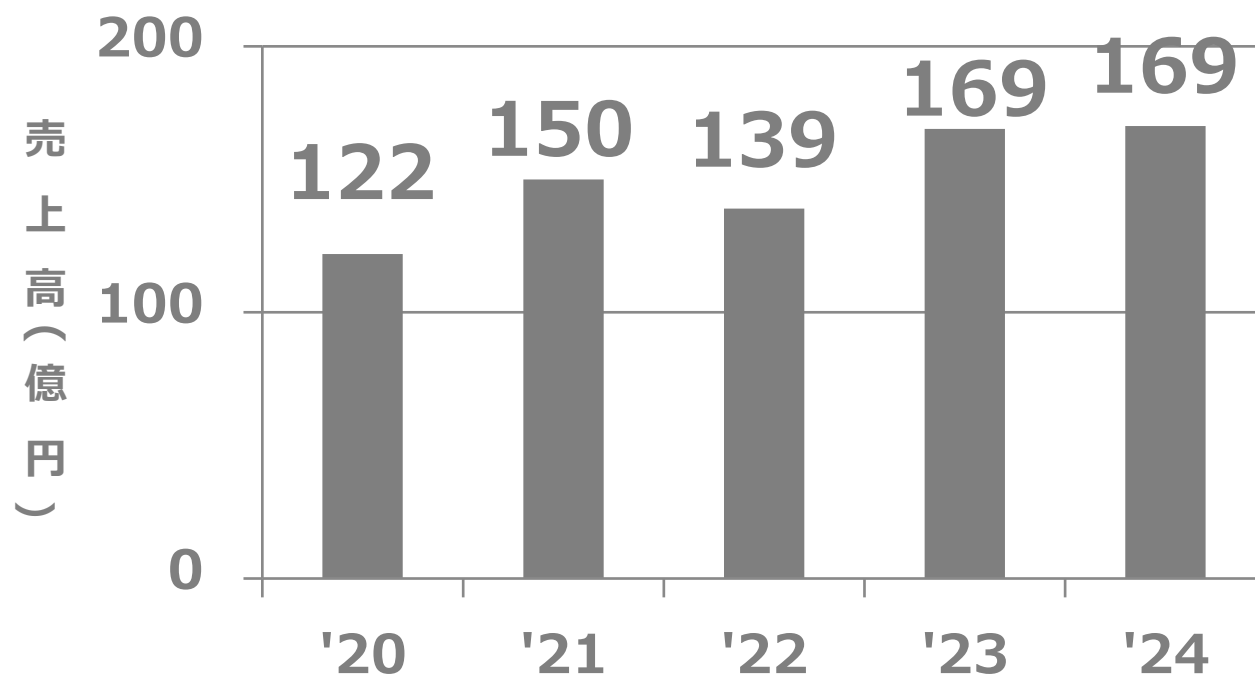
● 事業内容

自動車部品製造



● 従業員 426名

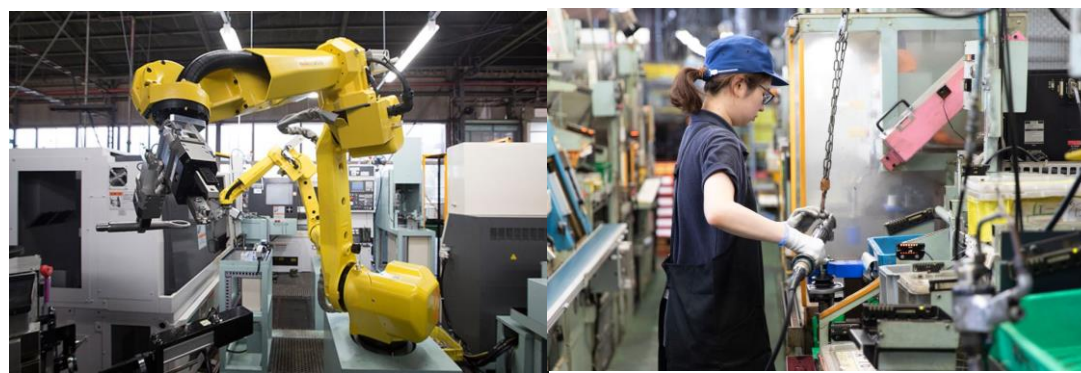
● 売上高



トヨタ品質を技術と挑戦で実現

◆ 私たちの強み

1 幅広い工法・品目に対応



2 環境への配慮



電気使用量 ▲44%削減！

3 楽しく改善する風土



楽しく面白く社長報告

4. BtoCからBtoBへのビジョン

新規
部品

3 新規拡販
次世代部品
・水素関連
・FC関連

3 新規拡販
異業種部品
・建機、農機、産機
2 BtoC商品実績づくり
クラウドファンディング

既存
部品

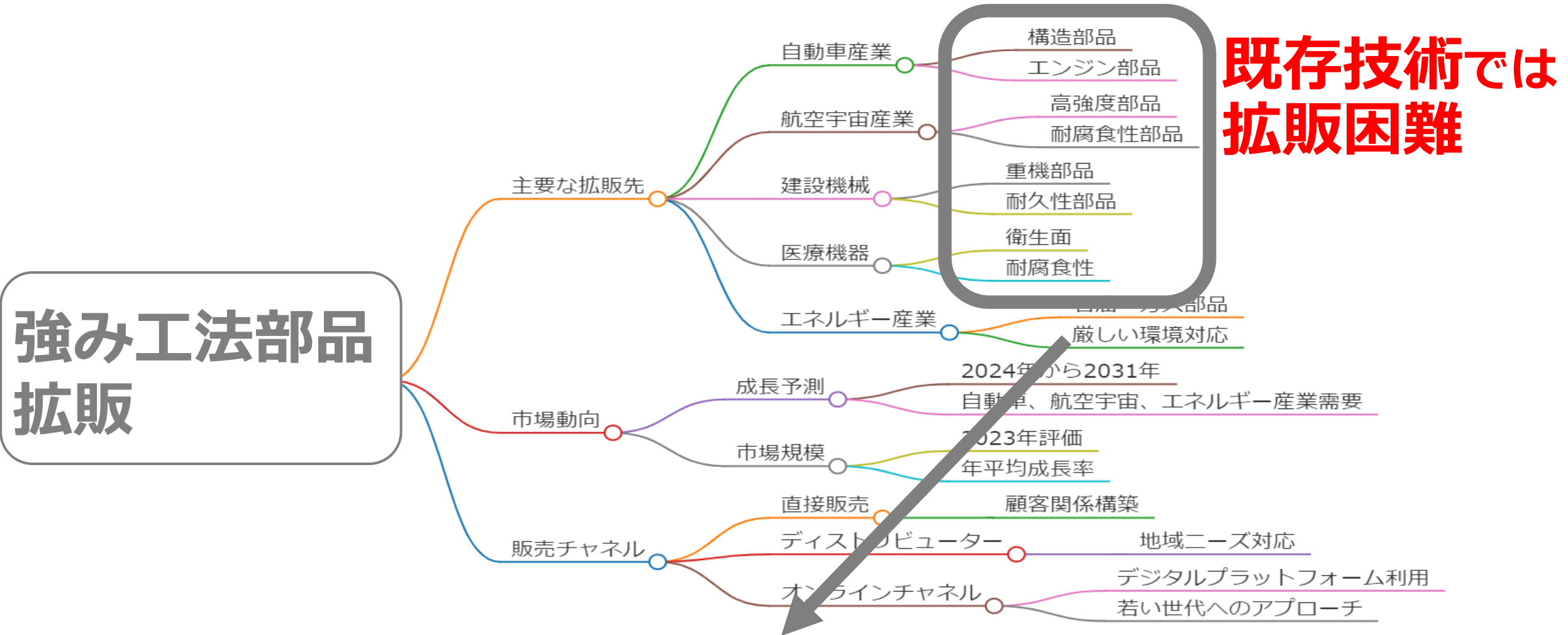
1 強み工法
鍛造・切削品
・サスペンション
・バルブ・ガイド

困りごと部品
・少量品
高精度・小物部品

既存顧客

新規顧客

5. 新規拡販戦略



ステンレス鍛造・チタン鍛造・難易度の高い鍛造技術構築

6. デザイナー×マツチング活用

オンライン・短期間で創り出す、新しいモノづくりの形



愛知県を中心とした
ものづくり企業



AICHI DESIGN VISION



デザイナー

旭鉄工



デザイナー

7. 商品検討

“旭鉄工ならではの”の

◆モノづくり



自動車部品メーカー
高精度モノづくり

◆商品の魅力



調理器具
キャンプ用品

◆技術の強み



粗形材～切削・組付
幅広い品目対応

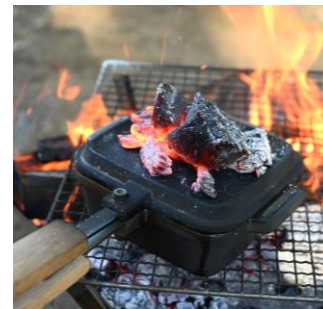
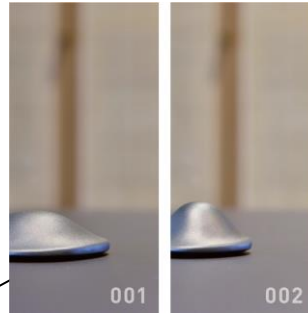
一般ユーザーに共感を得られる商品開発

8. 計画・実績

'21/7
キックオフ

'22/2
Makuake

'24/3
KICKSTARTER



2021.07

2022.02

2022.04

2022.07

2022.09

2024.05



水素エンジン部品
試作品納入



次世代部品
受注確定

新規
拡販

9. 強み工法を活かした商品開発

ASAHI
旭鉄工株式会社

1 商品

新工法 : ステンレス鍛造

人材育成 : **ステンレス鍛造の成形技術**

ターゲット部品 : 水素関連部品（自動車）

9. 強み工法を活かした商品開発

2 商品



新工法

: チタン鍛造

人材育成

: **チタン鍛造の成形技術**

ターゲット部品

: 軽量・強度が必要な部品

9. 強み工法を活かした商品開発

3 商品



新工法 : 難易度の高い熱間鍛造

人材育成 : 鍛造シミュレーション解析・鍛造成形技術

ターゲット部品 : 複雑な形状部品

9. 強み工法を活かした商品開発

4 商品

ハンドリング抜群！
軽やかで自在な
チタンまな板

再生

SIKL
TITANIUM CUTTING BOARD

¥ 応援購入総額
4,176,040円
目標金額 200,000円

Success!

2088%

サポーター 314人

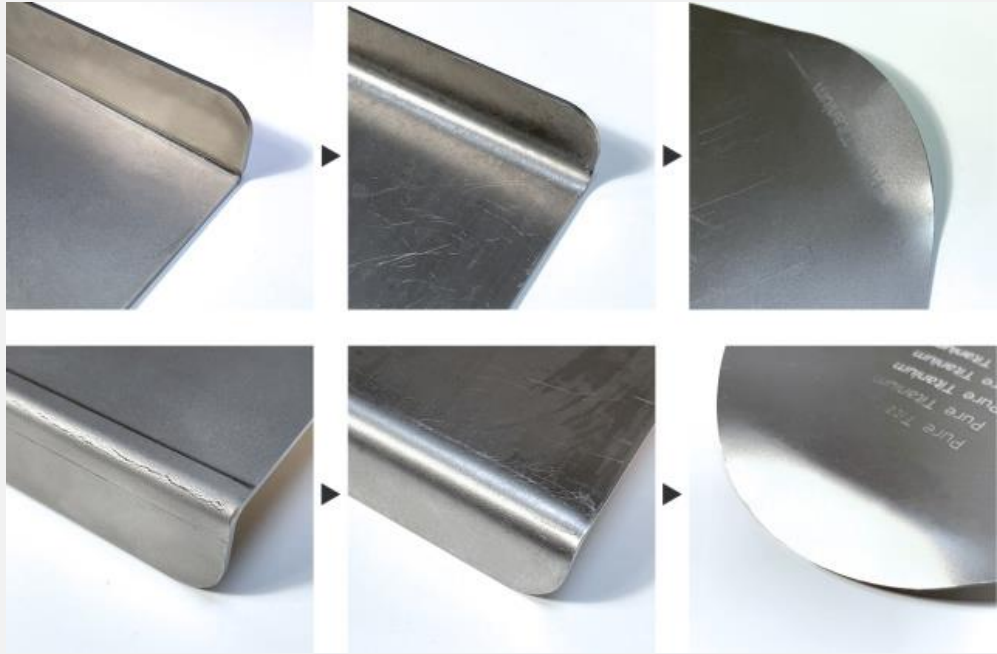
残り 終了

終了しました

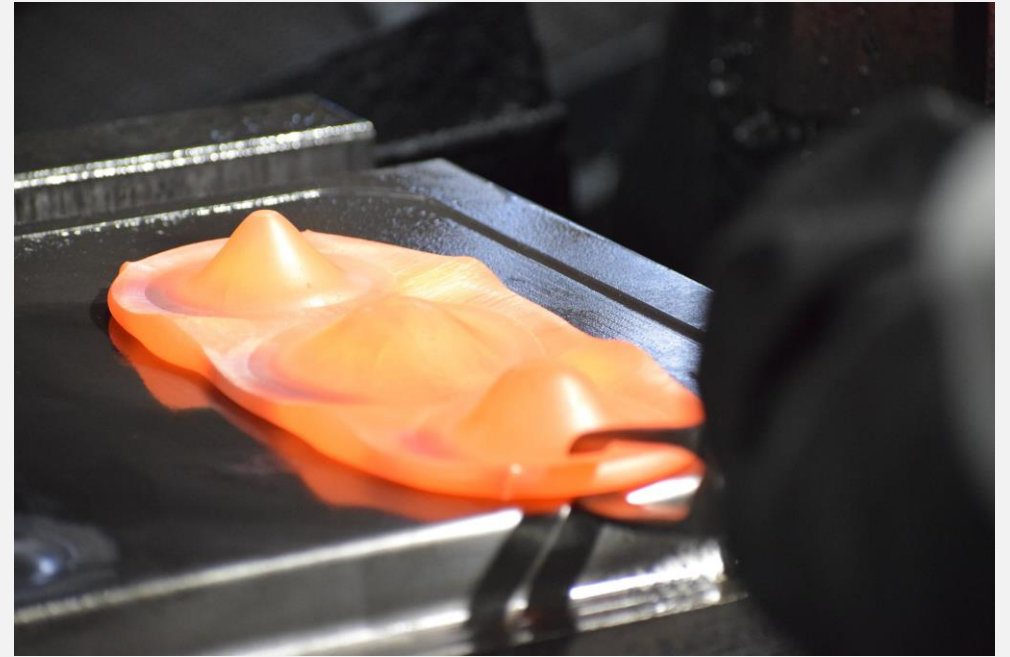
- 新工法 : チタン加工
- 人材育成 : **チタン加工技術**
- ターゲット部品 : 医療関連部品

10. 一般向け商品開発まとめ

1 新工法・新技術



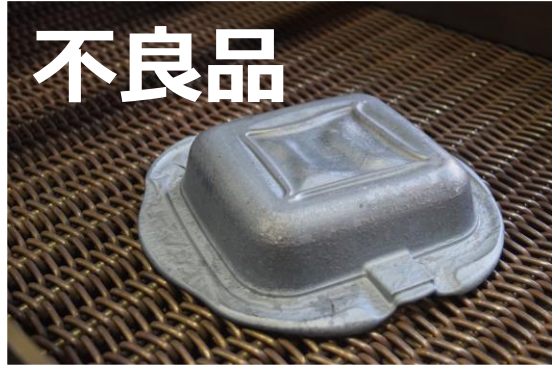
- ・ ステンレス鍛造
- ・ チタン鍛造・加工



- ・ 難易度の高い鍛造

10. 一般向け商品開発まとめ

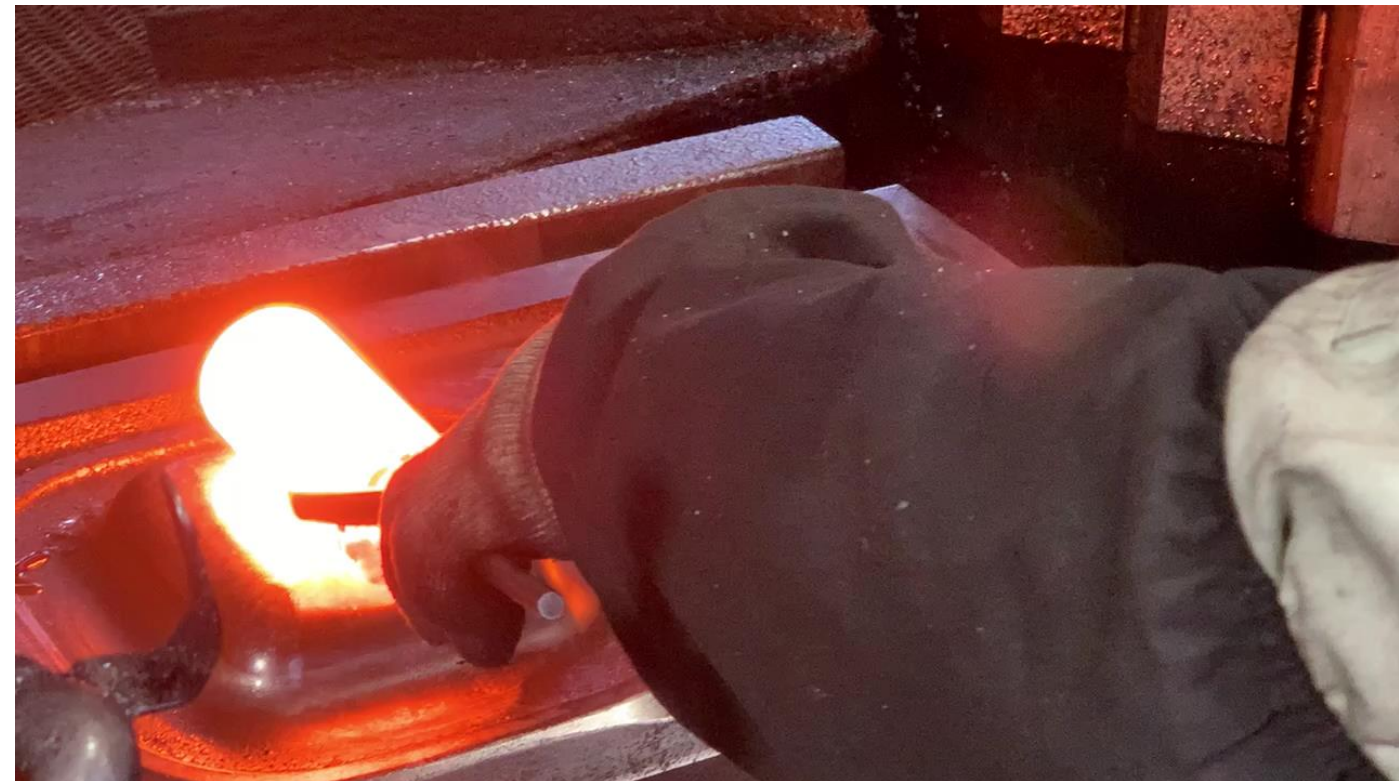
2 技術的課題



やったことのない鍛造成形の挑戦でトラブル続出

10. 一般向け商品開発まとめ

3 課題解決



鍛造シミュレーション解析活用した人材育成・鍛造成形技術

10. 一般向け商品開発まとめ

4 BtoC成果



国内：  Makuake

海外： **KICKSTARTER**

グローバル展開
支援者

国内：617名

海外：227名

約840名

920万円/4点

502万円/1点

1,420万円

新しい挑戦で、国内外から高い評価

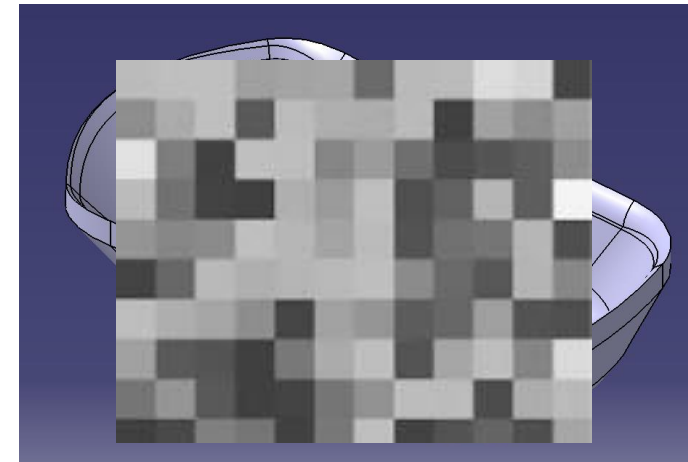
10. 一般向け商品開発まとめ

5 BtoBの成果①

対応可能な部品領域が広がる

- ◆次世代部品
- ◆異業種の部品

- ◆難易度の高い鍛造部品



受注が難しかった引合いも対応可能

10. 一般向け商品開発まとめ

6 BtoBの成果②

◆新規拡販 営業



新規拡販



商談
新工法の提案



実績づくり
交渉が進み易い



結果



商談成立
容易となる

BtoCでの実績づくりが営業活動の強力な武器

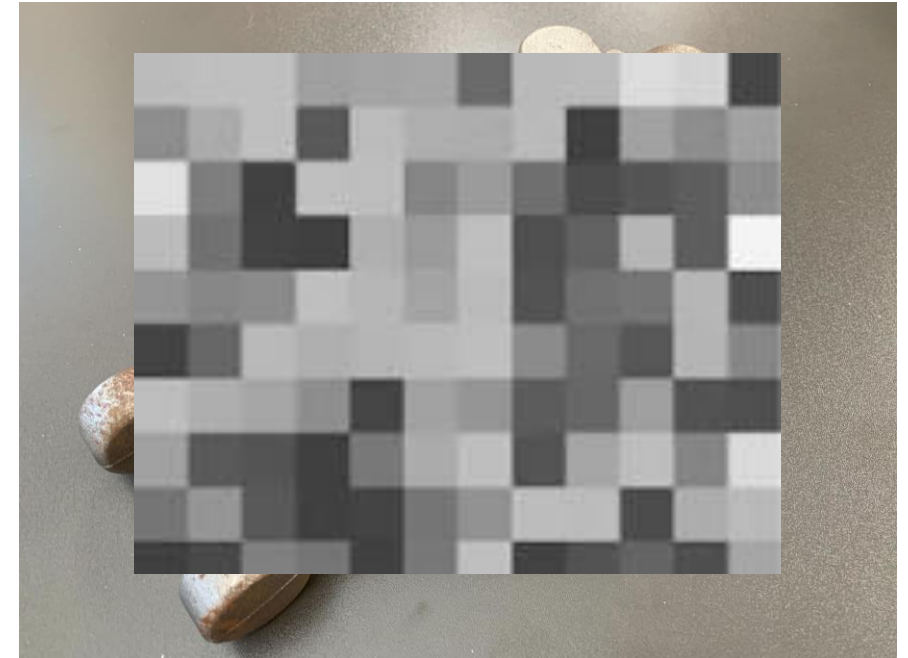
10. 一般向け商品開発まとめ

7 効果 新技術活用し次世代部品受注獲得！

◆水素エンジン部品



◆次世代部品



2030年利益貢献：〇億円/年

10. 一般向け商品開発まとめ

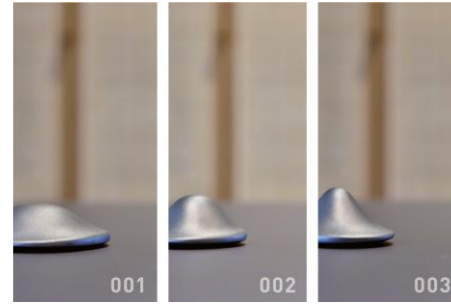
8 展望

一般向け商品で培った技術を活用、実績・信頼

ステンス鍛造



チタン鍛造



高難度の鍛造



チタン加工



次世代部品・異業種市場へシェア拡大をめざす

11. 外部からの評価・顧客価値構築

Yahoo!ニュース



産業新聞 ・ 中部経済新聞

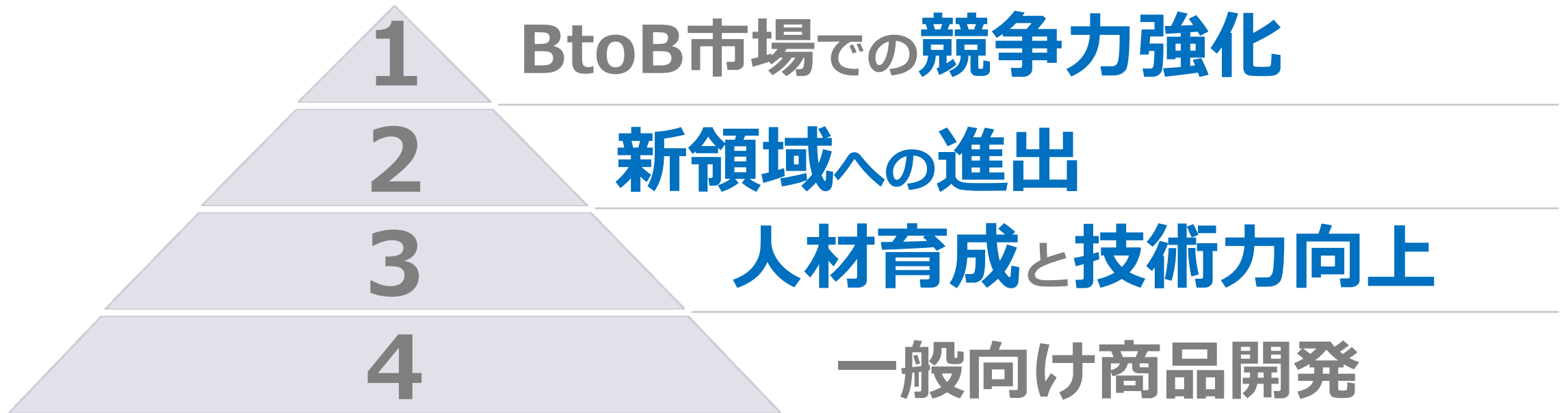


SNS フォロワー2万人以上



BtoB市場での認知度向上

12. 持続可能な成長の実現



👛 2030年 利益倍増

13. 新しい価値創出

両利き経営

モノ売り

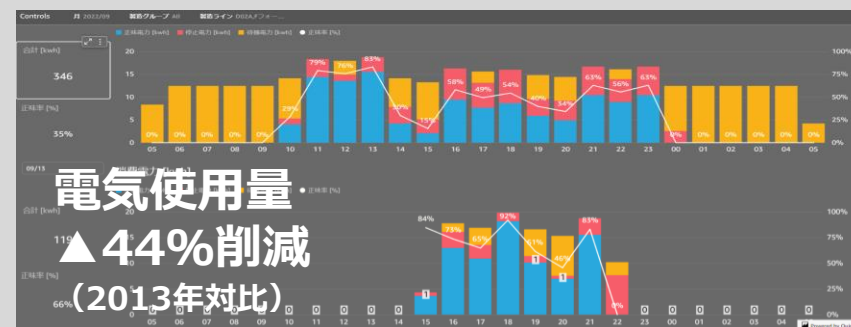


自動車部品



新工法・新技術

コト売り



カーボンニュートラル取組み
iXacsとカセオン他社展開

環境対応型の自動車部品を推進

最後に

ASAHI
旭鉄工株式会社

共に未来を創る

