

# 新分野・他地域展開の16事例

新分野・他地域展開を果たした道内ものづくり企業の中から16事例について、ヒアリングを基に企業の取り組みや経営者のマインドや経営判断などについて紹介する

タイトル	企業名
知名度、実績の障壁 ～海外への売り込みに挑戦～	北日本精機株式会社
新天地で顧客ゼロからの出発 ～どこにもない金型企業を目指す～	株式会社キメラ
ストーブなど鋳物の需要低下 ～鋳物屋として自動車への挑戦～	佐藤鋳工株式会社
後発企業としてのスタート ～成長企業と共に歩み、企業をレベルアップ～	シンセメック株式会社
道内には月産の安定した仕事となる顧客がなかなか見つからない ～攻めの姿勢で事業を拡大～	株式会社 中央ネームプレート製作所
酪農機械の需要縮小 ～さらに地域から必要とされる企業に 改めて第一歩を～	株式会社土谷製作所
安定顧客の撤退に伴う新たな取り組み ～将来を見据え、低コスト生産を実現～	トルク精密工業株式会社
経営低迷時の社長就任 ～確実に一つ一つ 自社の技術をベースに発展させていく～	中山機械株式会社
後発メーカーとして市場参入 ～きめ細かいサービスでユーザーの信頼を勝ち取る～	日農機製工株式会社
持っていたのはアイデアだけ ～出来ることは何でもやった～	株式会社ニッコー
OEM受託生産の解除 ～自社ブランド製品販売に挑戦～	日本メディカルプロダクツ 株式会社
度重なる苦難からの脱出 ～諦めない営業で新分野に挑戦～	函館電子株式会社
建築業界という競争市場で生きる ～建築現場にも信頼される高質な製品を提供する～	北栄興業株式会社
季節による需要の偏り ～様々な技術分野に積極対応 需要の波に対応～	北興化工機株式会社
受身の受注体質からの脱却 ～オーダーメイド機械・装置の受注で新分野を切り拓く～	株式会社松本鐵工所
単に物売りでは面白くない ～自社製製品を作り付加価値を付ける～	株式会社メデック