

ものづくり経営者の 挑戦

北海道ものづくり企業の 経営者群像

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