



西村金属のWebサイト <http://www.nsmr.jp/>
技術情報がびっしり記述されている。
サイトの目立つところに電話番号が大きく書いてある。ネット
で見つけて電話で相談という流れが多いそうだ。



常務取締役 西村昭宏氏
生まれ育った町への愛着を自覚したのは、バックパッカーで世界中を旅したとき。

新ビジネス創造とネット活用
福井県鯖江市・金属加工業
西村金属の場合

中小企業IT経営力大賞2012・
ITコーディネータ協会会長賞受賞

ネットでつかんだ顧客のニーズ 新事業で地域を「チタン加工の町」に

会社概要
株式会社 西村金属
福井県鯖江市丸山町3-5-18
代表取締役 西村忠憲 氏
設立：1968年
従業員数：30名
事業内容：チタン部品加工、
メガネ部品加工等
URL：<http://www.nsmr.jp/>



「いずれば実家の手伝いをしようと思っただけですが、東京で仕事を始めてまだ1年半のときに、おやじから『大変な時期だから帰ってこい』と。どん底だったのです」

メガネの町として有名な福井県鯖江市。メガネ部品の加工を手がける西村金属（西村忠憲社長）は、2000年ころからアジア圏からの安い製品の流入によって、売上が急降下。

2003年、兄の西村憲治専務とともに会社を支えるために、西村昭宏常務は故郷に戻ってきた。現場を体験し、基幹システムの

「いずれば実家の手伝いをしようと思っただけですが、東京で仕事を始めてまだ1年半のときに、おやじから『大変な時期だから帰ってこい』と。どん底だったのです」

構築などを行いながら、メガネに代わる仕事を開拓する手段として、Webサイトに期待をかけた。「メガネしか経験がなく、強みがどこにあるかわかりません。とにかく、できることを情報発信していきました」と当時を振り返る。

メガネ製造の経験が生きるチタン加工と、提案型製造

勉強のために、ふくい産業支援センターが開催するセミナーに参加。Web活用で成果を上げている製造業の先輩企業から厳しく温かい指導も受けながら、手がけてきた仕事を振り返った。メガネで使われる「チタン」はどうか。

「チタンの加工ができます」
「WebでこうPRを始めてから、会社は変わり出した。顧客：『こんな加工はできないか』

西村：「経験はありませんが、やらせてください。ところで、なぜチタンを使うのですか」
顧客からの問い合わせは情報の宝庫だった。「チタン加工は小さな世

界です。でも情報を発信することでビジネスの可能性が見えてきたのです」と西村常務は言う。

メガネの世界では、依頼主の構想を受け、工程を分析して最適な製造方法を考える「提案型製造」を行う。そのため、顧客の要望を聞いて形にするビジネスには適性がある。西村金属に頼めば「最適解」が見つかる——これが同社のブランドになった。

Webは会社と同じ 継続して育てていく

そして、得られた経験・実績はまめにWebに掲載した。西村常務は「継続」がWeb活用のポイントだと力説する。

「Webは営業マン、会社と一緒に育てて、成長に合わせて変えていくものです」

その結果、サイトの月間訪問者数は1万人（ユニークユーザー数）、新規の問い合わせが毎日2〜6件あるという。2010年には、全顧客数のうちメガネ以外の業界が80%（約800社）、売上は2003年の2.5倍となっ



Facebookページ(掲載用に、一部加工している)

た。現在、Webからの問い合わせに専任担当者を1名置いているが、いわゆる「営業担当者」はいない。

ツイッターやFacebookなども積極的に取り入れている。「ツイッターは広範囲に情報を発信し、収集するツール。ニュースなどはほとんどツイッターで見えています。Facebookは気軽に更新できるので、ブログの更新情報のお知らせにも使っています。Facebookページは「いいね！」をしてくれた人にメルマガのように情報を発信できるので「Facebookページの登録者

推薦者紹介



ITコーディネータ
横屋俊一氏
株式会社ナレッジ21
代表取締役社長

福井県、石川県を中心に活動するITコーディネータ。中小企業IT経営力大賞を受賞する企業を輩出するなど、実績を積み重ねている。経営者からは、「腹を割って会社のことを話さ、ITベンダーとの仲立ちをしてもらえ」と評価の言葉が寄せられている。

今回は、地元元気な企業の中でも、Webやソーシャルメディアなどを上手に活用し、新規顧客を獲得している西村金属を、「地元企業の参考に」と推薦。経営力大賞応募のサポートも行った。「企業は、変わりたいと思ってもなかなか変わらないものです。ネットを伸ばしたところネットの声を拾って新しい事業展開を行ったところ、まさかIT経営だと思いません。バックヤードのIT化もしっかりしているので、受注後の動きも無駄がない体制ができています」と分析する。

横屋氏は、Webサイトを気軽に構築できる「みんなのビジネスオンライン」による中小企業のWeb活用支援も積極的に行っている。

「同社は、並行して受発注システムや図面管理のシステムも整備。図面を探す手間を省き、作業に集中できるようにしている。将来的にはタブレットの活用でペーパーレスにしていく意向だ。」

西村常務は、地元の経営者と勉強会をつくり、自ら得たノウハウを、積極的に開示している。それはなにより町を愛する気持ちがあらからだ。

「今後も鯖江がメガネの町であることは変わりませんが、それだけに頼っていたら衰退します。まずは自社を、鯖江の部品屋のトップ企業に成長させ、将来的には鯖江をチタンの町にしていきたい」

現実になる日が待ち遠しい。

**現場のペーパーレス化も
まずは鯖江のトップ企業！**

地元の専門家として同社の躍進を評価し、中小企業IT経営力大賞への推薦を行った横屋俊一氏は、「顧客との接点でニーズをつかむのはマーケティングの王道。丁寧な情報発信で新規顧客を開拓したことは、多くの企業の参考に