

平成20年度から実施してきた「しが新事業応援ファンド助成金交付事業」は平成30年度で終了となります。これまで、多数の事業者にご活用いただき、滋賀県の地域資源を活用した新たな商品・サービスの開発や販路開拓で成果をあげてきました。その一部をご紹介します。

成果事例

## 地域資源「彦根バルブ」を活用したカムレバーロック式急速空気弁の開発・販路開拓事業

協和工業 株式会社 〒527-0125 東近江市小田町1790番地 TEL 0749-45-0561

### 1、協和工業の沿革と水道業界の事情

協和工業は、現社長の清水重信さんの先代が1961年に起業しました。当時はOEMや下請けが中心で、薄利多売の経営でしたが、15年前に現社



代表取締役  
清水 重信さん

長に代替わりしたのを契機に、下請けから脱却して経営を安定化させるため、自社ブランドの創造に舵を切りました。

今日、水道業界では既設の水道管・弁・栓が劣化しているにもかかわらず、予算は半減し、水道局の人員も半減しています。そんな状況の中で、劣化した部品の取替ニーズは着実に増えており、よりメンテナンス性に優れた部品が必要になっています。

### 2、最初の新商品開発は大失敗

最初に開発した商品は、地下に埋め込まれた、空気抜きもできる消火栓でした。考えられる機能を満載した商品を開発し、お客さんのところに持って行きましたが、全く売れなかったそうで

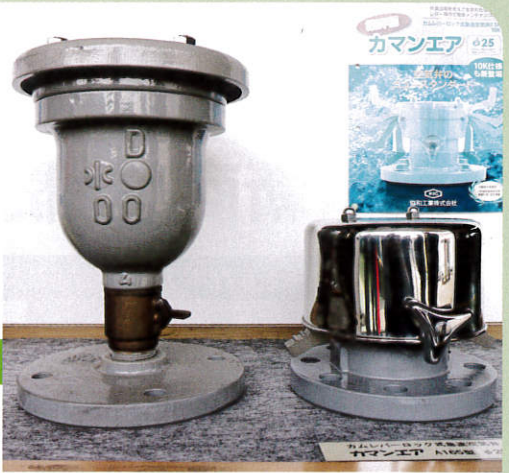
す。半年くらい全く売れず、厳しい経営が続きました。その中で、お客さんの欲しいものは、開発者の考えと大きく異なることを学んだといいます。

お客さんは、必要最小限の機能を、安く手に入れたいと思っていることに目覚めてからは、お客さんの欲しい機能だけを、シンプルな構造で実現した商品を開発するようになり、その結果、売上は伸びていきました。

新商品開発に繋がる話をお客さんから聞き出すのは大変ですが、お客さんのところに何回も足を運んで親くなる。そこでやっと困った話が出てくる。困ったことを解決するための新商品を提案する、というやり方で地道にやるのが、協和工業の新商品開発ポリシーです。

### 3、カムレバーロック式急速空気弁の開発

地域の浄水場から各家庭に届くまでの水道管の長さは数km～数10kmあります。この間、高低差がいたる所にあるので、空気抜き用の弁が必要です。従来の弁は、ボルトで強固に締め付けられ、体積も大きくメンテナンス性が悪かった。協和工業が考案



従来の空気弁(左)、開発した新商品(右)

したコンセプトは以下です。

- ① 栓をひねった時に、水が出るか空気が出るかで、故障しているかいないかが一目でわかる
- ② 工具を使わず、簡単に分解できる  
その結果、従来10分かかっていた点検時間を30秒に短縮できました。また、お客さんに提案した結果、
- ③ 大規模災害の際に空気弁から水を取り出せるようにすることで、消火栓に使えないか？  
という要望を聞き出し、新たな新商品につなげました。



協和工業さんの強みは、顧客ニーズにしっかり応えていること、お客さんが使いやすいようシンプルで低価格な構造を実現していることです。今後も、良い商品をどんどん供給していただけると期待しています。