

# 「金型業界を通して 素形材産業の 未来を考える」

2024年11月20日

株式会社狭山金型製作所

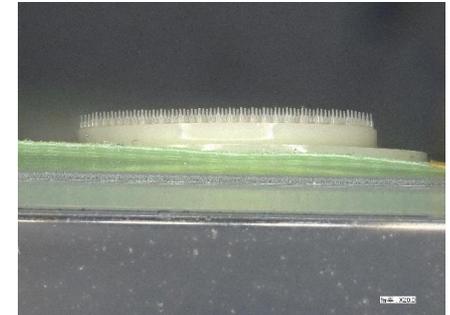
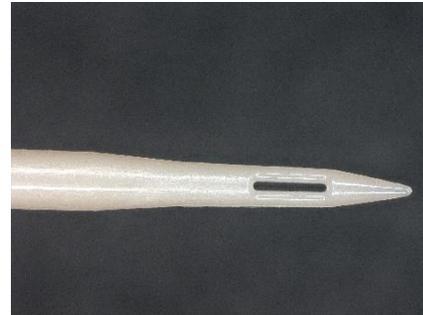
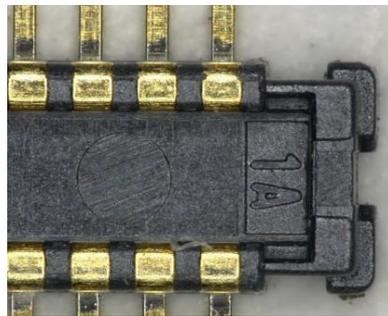
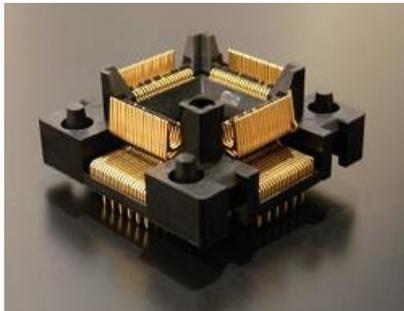
大場総一郎



株式会社 狭山金型製作所  
SAYAMA MOLD MANUFACTURING CO.,LTD

# 狭山金型製作所の概要

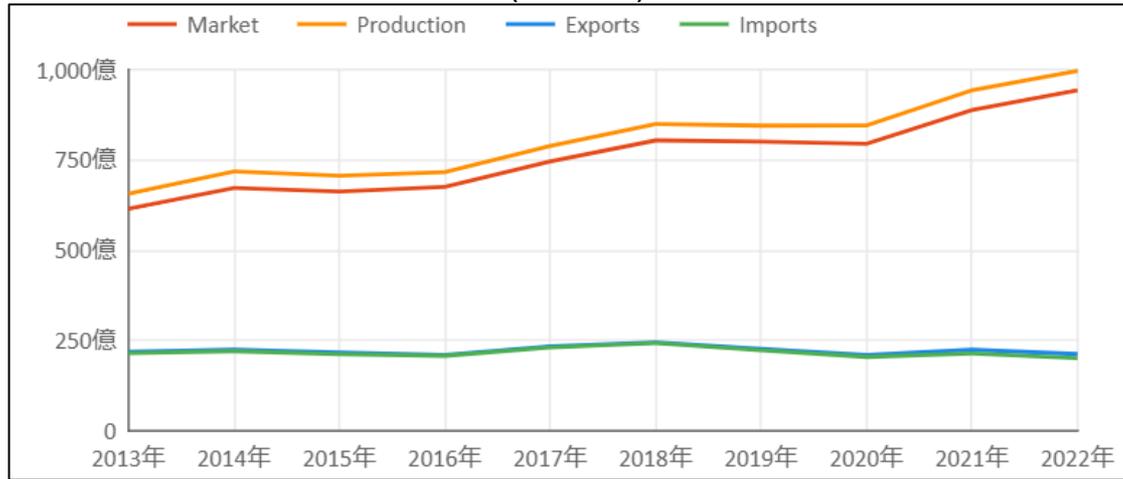
商号	株式会社狭山金型製作所
資本金	1000万円
創業	1964年5月1日
代表者	代表取締役会長 大場 治 2代目 代表取締役社長 大場総一郎 3代目
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 精密射出成形用金型の設計・製作</li> <li>・ プラスチック部品成形・MIM部品成形</li> <li>・ 金型成形技術のコンサルティング</li> </ul>
主な市場	半導体、電子部品、医療機器、光学部品等
従業員数	30名



# 金型業界の近況

<https://www.istma.org/>

資料1：世界全体の市場規模 (2022年) 942億米ドル 年成長率6%



資料2：国別市場規模上位10社 (2022年) ※プラ型、ゴム型のみ

Position	Country	Value	Percentage	Value
1	China	16,993,123,349	44.9%	
2	United States of America	9,105,169,963	24.1%	
3	Japan	3,044,275,268	8.0%	
4	Germany	2,007,321,308	5.3%	
5	Korea, Republic of	1,642,125,199	4.3%	
6	France	702,078,886	1.9%	
7	Spain	556,919,758	1.5%	
8	Turkey	456,011,549	1.2%	
9	Czech Republic	455,021,496	1.2%	
10	Taipei, Chinese	428,419,178	1.1%	

# 10年後に向けて取るべき施策

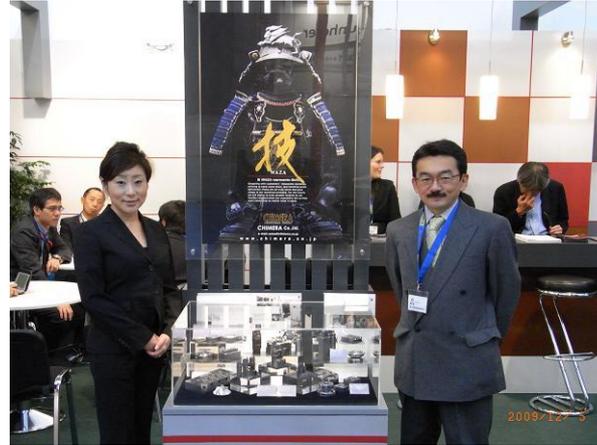
①企業連携・他業種連携

②海外展開

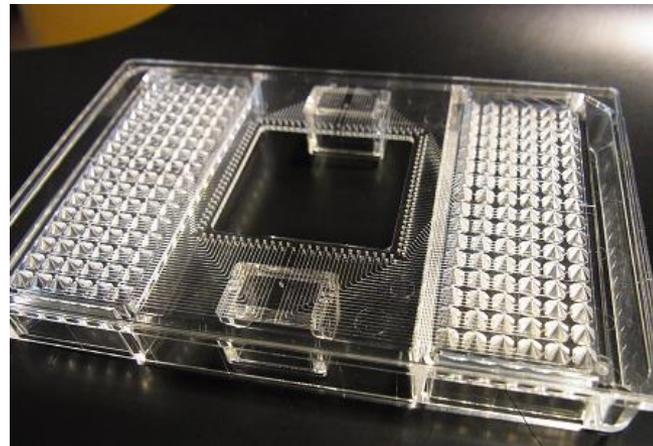
③DXの先の高付加価値戦略

# 企業連携 × 海外展開事例

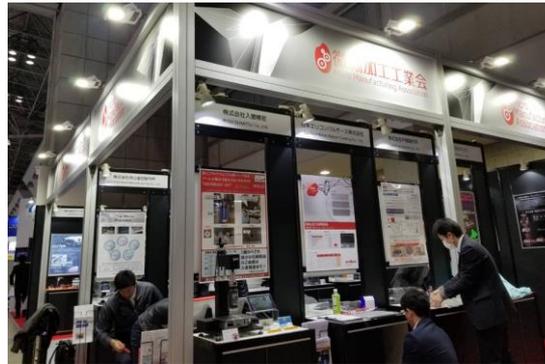
金型工業会と連携して海外展示会・ビジネスマッチングの企画・参加



マッチング企業と合併会社設立（シンガポール）  
医療機器市場への参入に成功



# 企業連携 × 海外展開事例



「微細加工技術」を得意とする企業70社で構成  
顧客案件を複数の企業・技術でトータルで解決する事を目的としている

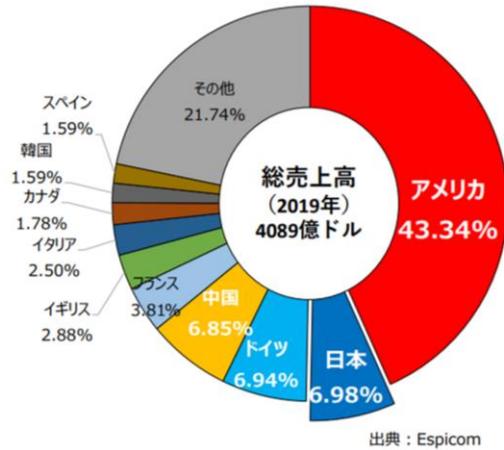


微細加工工業会の会員企業が集まり、北米医療機器展示会に5年連続で共同出展している

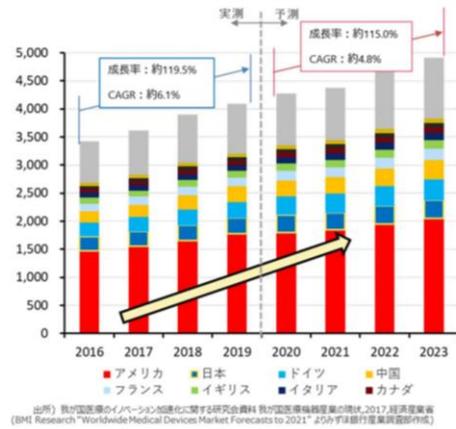
# 企業連携 × 海外展開事例

## なぜ北米医療機器市場か？

⇒ 世界全体の43%の市場規模を占め、最先端の技術開発ニーズがある市場であるため



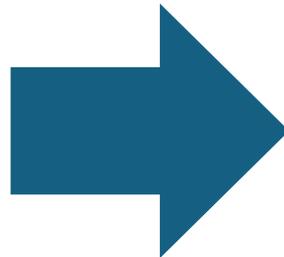
世界の医療機器市場推移(2019年まで実績・2020年以降予測)



3

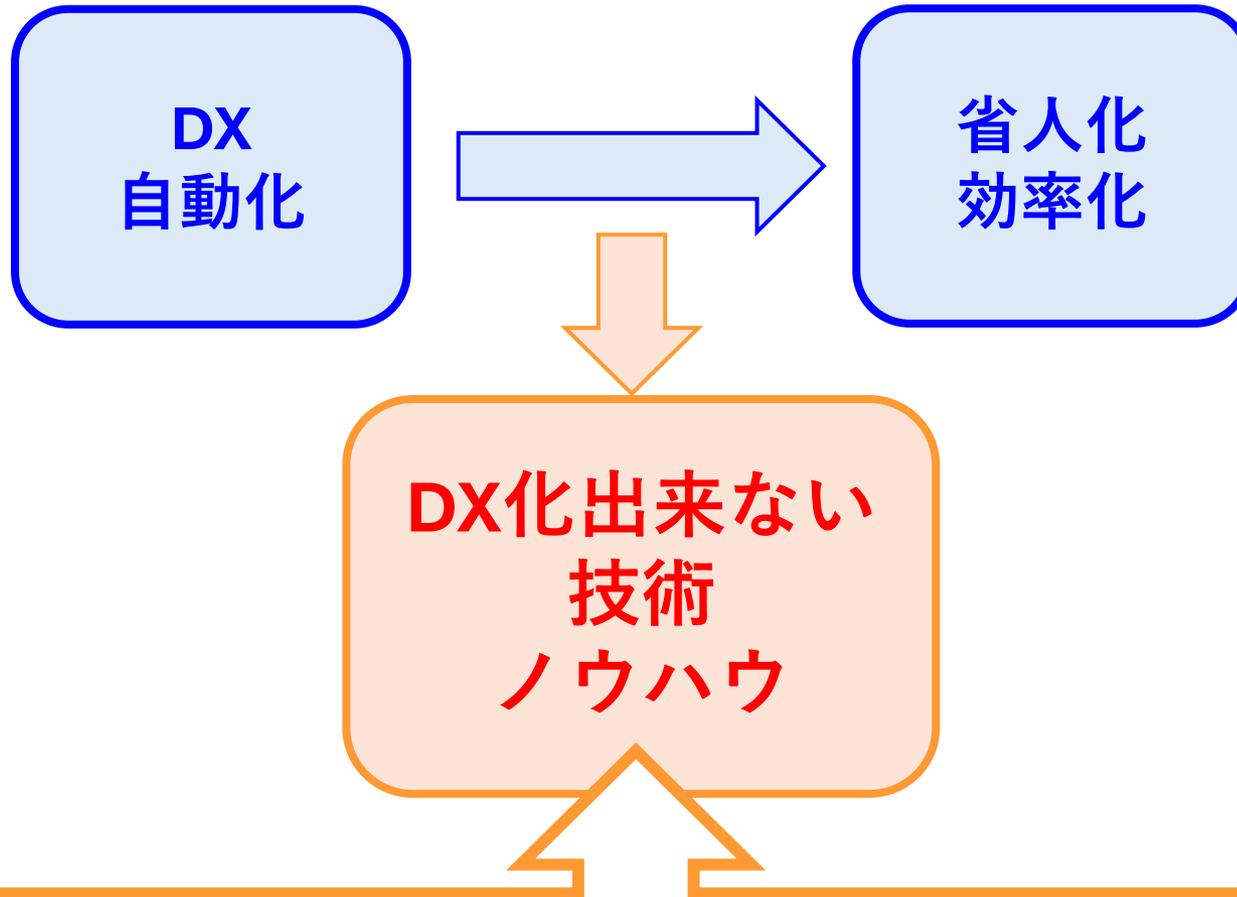
## どうやって市場へ参入するのか？

⇒ 会員企業との技術連携と現地商社とのマッチングにより、北米医療機器市場への新規参入に成功した



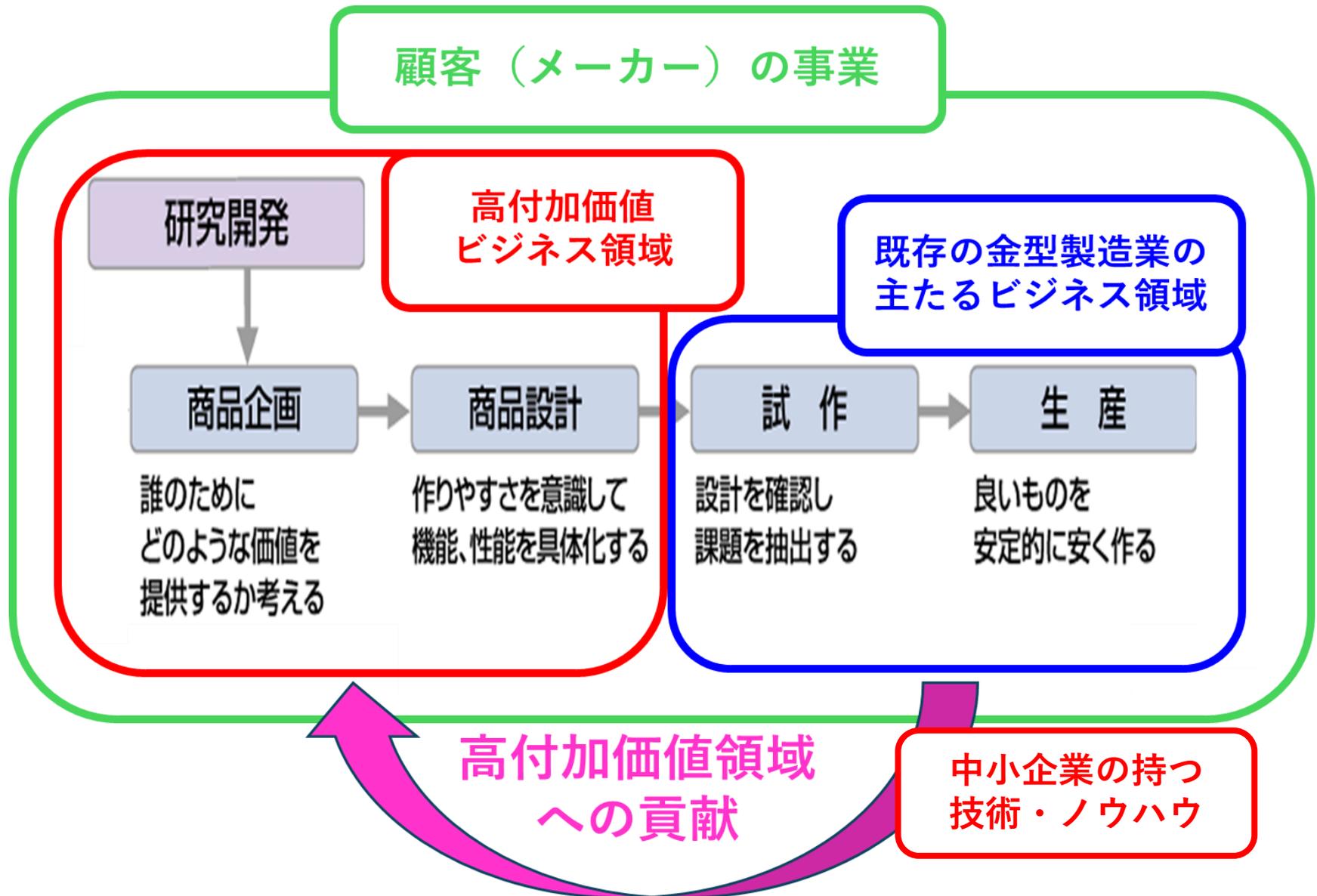
6

# DXの先の高付加価値戦略



**金型産業でいえば金型設計技術や組立技能など  
世界的にみても替えが聞かない技術  
これをいかに高付加価値なものにしていくかが重要**

# DXの先の高付加価値戦略



# DXの先の高付加価値戦略

## 日本の素形材産業が取るべきアクション

- ・ DX化で置き換えられない高付加価値な技術や技能を定義する
- ・ 上記技術分野における国際的な日本産業の優位性を可視化する
- ・ 上記産業のマーケティング、ブランディング、海外輸出支援などビジネスとして高付加価値化する為の支援制度を強化する