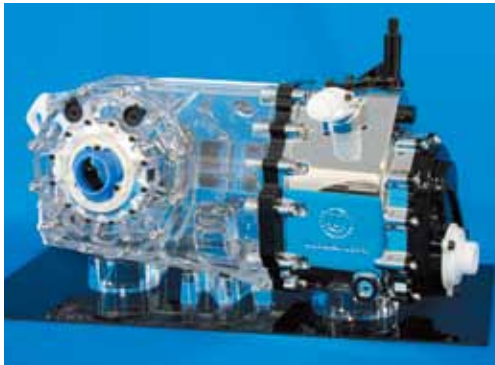


## プラスチック試作のパートナーとして

住 所 ● 〒373-0015  
群馬県太田市東新町651番地  
T E L ● 0276-37-5700 (代)  
F A X ● 0276-37-5702  
社員数 ● 25名  
U R L ● <http://www.umehara-m.co.jp/>  
代表者 ● 梅原 勝揮  
お問合せ担当 ● 土屋 潤

### 主要三品目

- ◎ プラスチック切削加工・アルミ切削加工・プラスチック試作
- ◎ デザインモデル・塗装・メッキ・印刷・試作
- ◎ 真空注型・真空成形



代表取締役 梅原 勝揮

### 長年のノウハウ、そして若さと体力を武器に

群馬県太田市の梅原モデルは、1個から対応する試作・単品を中心に、ABS樹脂、フィラ入り樹脂などの切削加工の企業だ。車のバンパーなど外装部品の試作が多く、手作業での丁寧な仕事には定評がある。創立41年という時間が培った技術ノウハウを駆使したものづくりを提供している。また、写真の平均年齢は30歳と若い。見積りの返信は最短1時間などをはじめ、体力のある従業員がお客様の要望に積極的に応える、超短納期と対応力が強みである。

梅原社長は「日程がない、予算がないは言い訳になってしまう。納期や価格に関してお客様の要望には最大限こたえつつ、最終的には“品質”を突き詰めます」とものづくりへの信念を見せる。現在、自動車を中心に家電部品・アミューズメント関連へと製品を納めている。

梅原社長が代表に就任したのは2012年。新規開拓を志し、カーメーカーへと営業を重ねた。8年ほど足しげく通い、ついに2014年に口座を開設。つねに「どんな要望でも応えます」という前のめりの姿勢で、丁寧にものづくりを形にしている。

### インターネット営業への注力

数年前からは、インターネットでの営業にも力を入れている。しかし、はじめは自社ページへのアクセス数も伸びず、頭を抱える日々が続いた。計画的に情報を出していかなければ……と、現在は週一回の会議をし、インターネットでどういう営業をしかけていくかを話し合う。アクセス数は少しずつ伸び、当初より3倍近くはある。このまま周知を進め、ネット受注1,000万円／年を目標にしている。

また、ネットからの問い合わせ受注ではないが、インターネット営業を始めたことがきっかけで知り合った企業と受発注をする間柄にもなった。関東圏が主の取引先も少しずつ範囲を広げ、九州の企業と取引をすることもある。自ら情報発信をすることで、横の繋がりが生まれることを実感している。

さらに近年は「お客さんと出たい」と6月の機械要素技術展など、各展示会にも出展を続け、インターネットだけでなく顔を合わせたやりとりを大事にしている。「納品はハンドで、が基本です。しっかりと自分の手で製品を届けたい」と梅原社長は言う。

今春には工場を新しくし、設備も導入したばかりだ。今後は取引先の範囲を拡大するとともに、航空宇宙関連などの新分野にも参入の意欲を見せている。これまで受け継いだ技術を大切に、品質を保ちながら、気力と体力をバネにより開発のスピードアップに注力していく。