

身近な創業  
自身の特技・経験を活用

地域への貢献・地域との係わり  
地域への波及効果

## 株式会社マスターマインド

# インクジェットプリンタを活かして “市場創造”

### 会社概要

事業概要：インクジェットプリンタの製造・販売およびメンテナンス  
電子情報通信と情報処理装置の開発・製造・販売およびメンテナンス  
インクジェットプリンタ用塗料の製造・販売等

所在地：長野県塩尻市片丘今泉9828-16  
URL：http://www.mastaermind.co.jp  
設立：平成5年5月  
資本金：3,100万円  
年商：11億円  
従業員：25名

### 社長プロフィール

代表者：小沢 千寿夫  
年齢：60歳  
職歴：民間会社  
座右の銘：信は力なり・  
信心と感謝



### 製品・サービスの特徴

ダイレクトインクジェットプリンタは、紙素材のほか、食品や革製品など厚物素材へ印刷することも可能である。Tシャツなどテキスタイル用プリンタは当社の主力製品であり、同社売上の大部分を占めている。



### 開発経験を活かして

代表取締役の小沢氏は、大学卒業後、長野県諏訪市に本社を置く光学機器メーカーに10年間勤務。その後、取引先からの勧誘を受けて転職をし、コンピュータ会社の工場長として迎えられたものの、バブル期の経営戦略の誤りから、あえなく倒産を経験することになった。45歳の時であった。

出身地である塩尻で仕事を探し始めたものの、転職が難しい年齢に達していたため、なかなか思うような仕事に巡り合うことができない。そうした中、「自分を雇う会社がないのであれば、自ら会社を興そう」という思いが募り独立を決意する。その背景には、「長年培ってきた情報通信関連機器の開発経験と実績があ

り、これらを活かせば活路を見出せる」という自信も持っていたのである。

そこで、小沢氏が豊富な経験を持つフロッピーデスク（FD）のコピー機とともにFDにラベルを貼り付けるラベラーの製造を事業の柱に決め、創業に踏み出すことになる。

### インクジェットプリンタの開発

塩尻の中小企業の多くは、大手精密機器メーカーの下請部品加工業者である。しかしながら、同社は創業から一貫して自社での製品開発にこだわってきた。得意とする情報通信の分野において、常に新規市場を追い求める戦略を取ってきたのである。

もうひとつの特徴は、大企業や競合他社が真似ので

きないニッチな分野をあえて狙い、事業を展開してきたことである。同社は市場を先読みしてニーズを的確に捉えることともに、世の中にある様々な部品を探し出し、それを上手く組み合わせることで製品を生み出している。新製品開発のポイントは技術の応用力。どんな機能が必要でどんな部品を組み合わせるかが鍵と考えているのである。

このような取り組みは、創業から5年後、同社の主力製品であるインクジェットプリンタとの出会いから始まる。大手精密機器メーカーの技術部長が講師を務めるインクジェットプリンタの講習会に小沢氏が参加。「このインクジェットプリンタは、同社に必ず大きな商売をもたらすに違いない」と考えた小沢氏は、熱意を持って粘り強く交渉を重ねることで、技術部長とプリンタに関する技術協力を結ぶことに成功。この技術協力をきっかけに、独学では習得が難しかったインクジェットプリンタのヘッド構造の理解を深めることになる。

こうした努力を重ねる中、同社の経営の転機となるCD-R用のプリンタの開発・製造の依頼が取引先から舞い込む。そこで、小沢氏の陣頭指揮の下、全社一丸となって開発に取り組み、顧客の要望に応えるCD-R用プリンタの開発に成功することになる。さらにCD-Rなどのメディア以外の素材へ印刷が可能となるプリンタの開発にも挑戦。タイルやガラス、木材、皮、ダンボールなどの素材にも印刷できる厚物素材ダイレクトインクジェットプリンタの製品化を実現することになる。

具体的には、Tシャツなど衣服に印刷できる「テキスタイルプリンタ」やパンなどの食品への印刷が可能な「フードプリンタ」のほか、金属やプラスチック、石、木などにダイレクトにプリントできる「フラットベッドインクジェットプリンタ」などの製品を生み出したのである。さらに、凹凸の表面やボールのような球体の表面への印刷も可能にするプリンタを開発することで、様々な業界で話題を呼ぶことにもなった。

さらにプリンタで使用するインクの開発にも同社はこだわりを持っている。テキスタイル用として、洗っても落ちないインクを開発。食用には厚生労働省が認可した天然の食べられるインクを製造。このように用途に合わせた多くのインクを開発しているのである。

また、顧客の意見を取り入れることで、製品価値を更に高めることができるの考え方から、積極的に製品のカスタマイズ化も行っている。これは、あらゆる

製品を短納期で対応できる小回りの利いた開発体制を取っているため実現している。このような対応によって、製品の更なる開発につなげるだけではなく、完成品メーカーでは敬遠されがちな顧客の取り込みにも成功している。

### 身近な経営資源の活用

支援者：経営コンサルタント  
技術：プリンタヘッド開発技術  
資金：自己資金、友人からの融資

### 今後の事業展開

同社の所在地である塩尻地域は、地元大手精密機器メーカーの業務を請け負う中小零細企業が集積している。大手精密機器メーカーの生産体制が大きく変わり、国内から中国を中心とした海外への工場移転が加速。この影響を受けて、地域の中小零細企業は大きな打撃を受けることになった。このような中、同社では地元企業と連携を深め、仕事の供給源の任務を果たしている。こうして疲弊する地域経済を支える役割も担っている。

年商20億円を目標として事業展開を進める同社。企業の発展のためには、地域の中小企業との連携とともに、地域の活性化が欠かせない。こうした取り組みをいかに行うかが、今後同社を大きく左右することになるかもしれない。

### 学ぶべきポイント

- ① 製品を開発する力だけではなく、市場を開拓する力が経営する上で重要。市場ニーズを先取りする感性は不可欠である
- ② 産業界の有力者に可愛がられる人間性が必要。その中でも図々しさや厚かましさを持つことも大切である
- ③ 起業は大企業が進出していないニッチな事業を狙うべきである。高い技術力とアイデアさえあれば、スムーズな事業展開が可能である

## 起業を志す方への アドバイス

例え事業が成功していても、陰の努力は人一倍行っている。起業する際には、必ず苦勞するということを肝に銘じておいたほうがよい。