



獣害防止用捕獲檻の販売

繊維ロープの製造販売。販売事業なので、特に自社技術の活用は無いが、客先の農家には農業用ロープを販売しており、農家の役に立つことを考えていた。自然環境の変化による、農家に対する獣害の被害は拡大しており、事前調査のもと獣害防止用捕獲檻の販売を開始した。

業況等の動向について

異業種に参入した動機や経緯、きっかけ

当社の本業は繊維ロープの製造である。水産用ロープが多いが、その他に陸上用ロープとして農業用や酪農用のロープを製造、販売している。そういう点で農家の事情はわかり、農家の皆様には何か役に立ちたいと考えていた。

獣害対策用檻の販売に進出したきっかけは、昨今の厳しい現状を打破するために、自社のリソースを活用する道を探し、長年付き合いがある商社と、一緒にいろいろなことをやろうと話していた。その商社が、当社の顧客情報をもとにメーカーを紹介してくれたことによる。製造と販売のコラボレーションが成り立ったことが参入のきっかけである。愛知県と三重県の販売代理店となった。ユーザーの農家、役場、市町村ニーズをメーカーにフィードバックしながら製品の製造、改良に役立っている。

参入時にはマーケティングを行った、県市町村の発表データを分析、それを元にヒアリング、アンケート調査を行い、実際に檻を持ってデモも行った。その反応を見て大丈夫ということで、参入を決定した。

参入して最も成果のあったこと及び最も困難だったこと

成果のあったこととしては、製品が売れたこと。異業種の売り方のノウハウを得られたこと。

困難だったのは人員の配置の問題。今までの業務の人を回すことになったため、本業との兼ね合いも問題だった。

業況等について

本業の業況は好調で、3月の大震災後三陸方面の魚網ロープが無くなり3年先ぐらまでの注文が舞い込んだことに起因している。

新規参入事業に関しては、現在、売上高は5,000千円(売上高構成比約5%)と、構成比は低いが業況的にはやや好調である。理由としては獣害による農業被害が拡大し、国及び県が予算を計上して対策に乗り出していることに加え、獣害も増加しており捕獲檻の需要は多いことによる。

今後の展望・見通し

今後は拡大方針をとる予定である。現在の獣害対策用の費用に対して、今後対策費用の増加が予想される。現在

の人間の捕獲スピードより野生獣の増加スピードの方が速い。

メリット・デメリット

メリットとしては売り上げ、客先が増加したことである。また、従来の売り方が通用しないので、新しい販売方法を習得したことも大きい。デメリットは何も無い。逆説的に言えばやらない方がデメリットである。

異業種参入時のアドバイス

自社の本業であるロープの方でも、定番品が半分、多品種少量が半分という、お客様のニーズにこたえる製品製造体制。漁師、農家からこういうふうであれば役に立つとか、エンドユーザーの気持ちをつかむことをして来た。そういうお客様の細かいニーズ集約が役立っていると思う。

開発、マーケティング、販売まで、全て自社でやる必要は無い。どこかと組むケースが多いと思うが、どこと組むかが重要。信頼できて、長く続けられるパートナーを見つけることが大切。対等に付き合える会社であることも必要。身の丈に合った製品を扱うこと。

行政の支援について

異業種参入に際し、役に立った行政、支援機関の制度使っていない。

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

現在の産官学の連携等はハードルが高く感じられる。行政の方でもう少し身近に、企業でこういう資源がある、こういうものを欲しているという情報を流してもらって、それだけに止まらず、コーディネートまでをしてもらいたい。

会社概要

設立:1923年

資本金:3,000万円

従業員数:16名

URL:<http://www.i-rope.jp>