



時代を反映した製品を受託製造

1.各種帆布製品、ビニール加工品、ゴム加工品の製造販売、2.自動車縫製部品、用品の加工縫製販売、3.ミシン縫製、高周波ウエルド加工製品の開発。現在はミシン縫製、高周波ウエルド加工製品の開発が主な事業になっている。既存技術の活用はしていないが、必要になったものを自社の能力で実行可能なことを行っている。

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

取引先からの依頼を受けて製造する体制にあり、製造依頼を受けたために参入した。ただ、弊社とお取引いただいているお客様や従業員など、財産とも呼べるものをいかに有効活用するかを考えた結果の事業展開である。これまでに異業種参入を意識しての事業展開は行っていない。受注生産を行っているものに関してはマーケティングを行う必要はなかった。

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、売上を上げて利益確保ができ、工場の建て替えなどもできたことである。困難だったのは、商品の品質や志向を取引先によって変えていかなければならず、検針機を導入して自社で責任を持って品質を保持しなければならないことであった。また、取引先のニーズに答えるため社内整備を行い、生産性の向上などにも努める必要があったこと。

業況等について

業況はやや不調である。商品は全て取引先からの受注生産。この部門に関しては、一般的な景気低迷の影響を受けた取引先の業況をそのまま反映したかたちになっている。リーマンショック後の売り上げは、ピーク時と比較すると半減してしまった。その後やや持ち直し、ピーク時の70%程度までは回復している。また、現在では震災やタイの洪水の影響を受け出荷停止などが起こっている。

今後の展望・見通し

5~10年後に加工製造という分野が大きく伸びを示すとは考えづらいものがあり、更なる新規事業を開始しているが、現時点では詳細を公開できる状況にない。また受託製造製品は規格品であるが自社製品に関しては、『長く使っていただける製品作り』をポリシーとして日々の業務に取り組んでいる。

メリット・デメリット

柔軟に取引先の要望に対応しているだけで、新規事業を行っているという感覚を持っておらず、メリット・デメリット共に感じていない。

異業種参入時のアドバイス

自社の業況が低調な場合、それらをしっかりと認識し目標値を設定した後、2~3年後を見据えた計画で進めるべき。

行政の支援について

異業種参入に際し、役に立った行政、支援機関の制度利用していない。

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

過去に何度も行政の行う意識調査などにも協力してきたが反映されていない。民間人の意識を汲み取った行政を望む。

会社概要

設立:1987年(昭和62年)1月

資本金:1,600万円

従業員数:13名

URL:<http://www.maruta.ne.jp/>