



OEM委託先の業績悪化で粘土製造譲受

碍子の製造・販売。OEM 生産を引き受けていた粘土販売企業の経営悪化に伴い当社が業務の譲渡を受けたのをきっかけに、教材粘土の製造・販売を手掛けるようになった。長年、厳しい品質管理の下で碍子製造する中で培ってきた技術を活かし、教材粘土の製造・販売を行っている。

業況等の動向について

本業の動向について

創業時から碍子の製造・販売を主に手掛けて来ている。ほぼ国内に向けての出荷で、市場規模は決まっておらず原価率が悪化した 10～15 年前には廃業する同業者もあった。また、近年の原油価格の高騰に加え、電力の自由化による電力会社のコストの削減、JIS 規格をはるかに凌ぐ業界規格により、きわめて耐久性にすぐれた工業品であるがための一般的な交換時期の延長、リサイクルの観点から再利用率の増加などを理由とした需要の減少があり、今後も量的な増加は見込めない。市場の縮小傾向は続いているが、社会に必要な業種であり同業各社の製造規模の縮小・廃業などによりそれなりに安定している。

異業種参入事業の概要

教材粘土の製造・販売額が、碍子の製造・販売を上回っており、売上高構成比は 81.0%を占めるに至っている。碍子の製造販売は規格品受注の事業であるが、粘土の製造販売はアンテナを張り巡らせているとニーズを感じることが出来、オンリーワン商品を開発することに楽しみを感じている。原材料費が 2～4 割ほど値上がりしているが、それに比例した製品価格の値上げは出来ていないものの比較的安定はしている。

異業種に参入した動機や経緯、きっかけ

東京に本社を持つ粘土販売会社の OEM 生産を行っていたが、先方の経営状況悪化に伴い業務譲渡を受けたことがそもそもの始まりである。

マーケティングについて

粘土販売会社の顧客をそのまま引継ぎ、納品件数や総量を把握出来たため特に市場調査は行っていない。納品をすることだけを考え、兎に角製造し納品するのが精一杯の時期をしばらく経験した。一段落した頃から納入先の業界状況などの情報を得ながら実際の業務の中で勉強を重ねてきた。

参入に際しての投資について

本格操業にあたり、工場一棟の新設や機械設備一式を整える為に約 1 億円を投じた。

参入して最も成果のあったこと

碍子から粘土へと主力製品が代わったことが現在も会社が存続できている最大の要因と受け止めている。

参入して最も困難だったこと

バブル景気崩壊直後の参入であったため、売り上げが伸びなかったこと、現在のリーマンショック後の景気の冷え込みによる売り上げの伸び悩みが一番苦しいと感じ、それを乗り越えること。

参入に際して活用した自社の技術ノウハウについて

土の硬度・水分・PH の管理、調整の技術は、碍子を製造している頃から長年土を扱ってきた間に培ったもので粘土製造に大変役立っている。

今後の展望・見通し

現場効率を上げつつ新商品を開発し、独自の粘土の特性とその魅力を広く情報発信しながら事業を拡大していきたい。

メリット・デメリット

異業種に参入したことで、他の業界の方々と交流が持て、人脈が広がるのが最大のメリットといえる。

積極的な思考・行動を伴う業務なので特にデメリットを感じたことはない。

異業種参入時のアドバイス

事前のリサーチを十分に行うことが大切である。

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

設備近代化資金貸付制度を利用し設備を整えた。

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

市場開拓の応援についての支援も期待したい。

会社概要

設立：1946年8月31日

資本金：1,200万円

従業員数：16名

URL：<http://www.cecweb.co.jp>