



合併先企業の固有事業を継続・進化

コーテッドサンドの製造。合併先企業の事業を継続する形で「プレミックスセメントの製造販売」、「コンクリート製擬木製品の製造」から「ユニットトイレの製造」へも発展させ、現在は売上高の90%程度を占めるに至っている。

業況等の動向について

本業の動向について

1959年の創業以来、高品質な瀬戸珪砂を原料にコーテッドサンドのメーカーとして鋳造関係の事業基盤を築いている。その後、珪砂骨材をプレミックスしたセメント系土木建築資材さらにはコンクリート擬木などの景観製品を製造・販売、現在は「鋳造・土木建築・景観」の3つの事業が柱である。鋳物用コーテッドサンドの製造販売に関しては、縮小傾向にあるが、鋳造関係は安定して推移している。

異業種参入事業の概要

プレミックスセメントの製造販売、コンクリート製擬木製品の製造・ユニットトイレの製造を手掛け、売上高は52億円を計上、売上高構成比は約90%に及んでいる。

プレミックスセメントはDIY用製品からプロ用各種特殊セメントまで豊富なラインナップを備えている。

公園整備・防災・環境に関する事業に関しては、他の公共事業に比べて予算の緊急性が高い面があり、特に大都市での防災意識の向上から、業況は堅調に推移している。

異業種に参入した動機や経緯、きっかけ

吸収・合併を行ったのが直接のきっかけである。吸収・合併先企業の固有事業を現在も継続している。

マーケティングについて

マーケティングや投資額などに関しては合併当時の古い話になるので詳細なことは不明だが、不採算の事業であれば現在まで継続していることは考えられない。

参入して最も成果のあがったこと

現時点で時代のニーズに合った、都市防災・景観事業が出来ていることが成果として上げられる。更には、各事業を継続していることによって事業バランスがよく、事業の八二カム構造を構築できたことが最大の成果だと感じている。

参入して最も困難だったこと

ユニットトイレを商品化するにあたっては、設計技術者の確保・育成は、過去に経験していない業務のため、初めて行うことの難しさを痛感したが貴重な経験であった。

参入に際して活用した自社の技術ノウハウについて

コンクリート構造物の打設技術や鉄筋技術などは既に備えていたので現在でも大いに役立っている。

今後の展望・見通し

公共色の強い事業であるため、いまのところ受注量に関しては急激な増減は発生していない。時代のニーズに合致した事業で、伸びる余地を大きく含んでいる。更なるコストダウンを図る努力を重ねることにより受注量は徐々に増加するものと見込んでいる。

メリット・デメリット

特に異業種参入をするタイミングを上手く捕らえれば利益を確保でき基幹事業を移行することも可能で、事業の補完性強化のメリットがある。デメリットとしては、常にリスクを伴うことが挙げられる。

異業種参入時のアドバイス

まずは、本業を伸ばす事を考えることが肝心であり、本業の基盤を固めた上で、周辺・関連異業種参入をするべきである。

行政の支援について

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

新たに取り組む事業にかかわる規制緩和(公園事業などでは、指定区域内だけ監督官庁が異なっていることなどが仕事の進捗に影響するため)を進めて頂けると有り難い。

会社概要

設立: 1959年(昭和34年)12月

資本金: 3億5,500万円

従業員数: 90名

URL: <http://www.matelan.co.jp>