

丸石窯業原料 株式会社

所在地:愛知県瀬戸市東安戸町 16
事業内容:窯業原料の採掘・加工・販売
窯業製品の開発・製造・販売
TEL:0561-82-2416



良質な土からセラミックス・テクノロジー

窯業原料の採掘・加工・販売、窯業製品(食器、ノベルティ・人形、碇子、タイル)の開発製造販売から瀬戸の良質な木節粘土とEM菌でバイオセラミックス製品の新たな用途開発、製品開発に取り組んでいる。

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

本業の先行きを事業承継時より不安に思い、新たな展開を模索するなかで本業の材料を再度見直し、「粘土」と「水」を通産省・名古屋工業技術研究所で研修生として1年学んだ。社長が偶然目にした比嘉照夫氏の「微生物の農業利用と環境保全」に感銘を受け、バイオセラミックスの研究を開始するようになった。マーケティングに関しては販売代理店である(EM生活)が実施し、市場ニーズのフィードバックを受け商品開発に取り組んだ。

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

成果としては本業の販売先はメーカーのみであったが、一般ユーザーが販売先になることでマーケットが広がったこと、商品開発(パッケージデザイン)の勉強ができた。

生ゴミ堆肥化促進剤「テラ」が生協で取り扱われたことで認知度も上がった。

業況等について

本業の状況は、1970年代がピーク。80年代に円高で輸出が多くなり少し持ち直したが、その後は低迷の一途をたどっている。新規事業として瀬戸の良質な木節粘土とEM菌でバイオセラミックス生ゴミ堆肥化促進剤「テラ」製造販売、蛙目粘土でセラミック多孔体(水浄化材)の製造と、廃棄陶器50%利用した粘土「Re瀬戸」の開発により将来的な展望と幅広いマーケットができたこと、資源が地元豊富にあり、特許と自社独自のノウハウで他社が追随できない商品を開発、製造し、売上高は60,000千円・売上構成比としては30%となった。

今後の展望・見通し

今後は、一般家庭用に直販もしていく。バイオセラミックスで月商1億の売上をあげていくことを目標にしている。

メリット・デメリット

メリットとしては従来にない新たなマーケットが見えてきたと、「Re瀬戸」の販売でエンドユーザーの声を直接聞けるようになった。デメリットはクレーム対応が必要になったことである。

異業種参入時のアドバイス

夢を頭の中に描き実現していくこと、新商品の開発には知的財産権(著作権)の知識もあるとよい。

まったくの異業種ではなく本業に沿うような業種への参入が望ましく、本業をとことん突き詰めることで新しいモノが見えてくる。

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

2007年 経済産業省中部経済産業局 地域資源活用型研究開発事業補助金

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

行政に対する要望は特にない。以前、補助金申請した際に愛知県は熱心に取り組んでくれた。

会社概要

設立:昭和22年8月

資本金:1,000万円

従業員数:22名

URL:<http://www.maruishi-corp.jp>