



## 新しいデザインの仏壇の製造

木製家具製造販売。今までの仏壇は大きく、仏間に置くことを前提に作られてきた。小さい仏壇も古い生活スタイルに合わせたものである。当社の特色「木から何でも作る技術」を活用し、現代の住宅事情、これからの住宅スタイルにマッチした仏壇をデザインし製造販売を開始した。

### 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

木で作れるものは何でも作るが会社のモットー。仏壇は社会の高齢化の進展により、これから需要は増えると予想。昔ながらの仏壇は、今の住宅やこれからの住環境にはマッチしないと思い、新しいニーズにマッチした仏壇製作の必要を感じたことがきっかけである。

当社のマーケティングは、まず作り、自社のショールーム、展示会に出してみ、利用者の反応を見るというやり方である。

#### 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、ある程度売り上げを増やし、新しい客層を開拓することができたことである。卸売りをしていく訳では無く、直販をしていて、マーケティングに関しても実際に現物をまず作って、自社のショールームに置いてみる。そこでお客様の意見を聞いたり、お客様の動向を見ながら、どうするか決める。こういうやり方も今までのままなので、特に仏壇の販売で困難なところは無かった。

技術的なことに関して言えば、今までの仏壇は扉が観音開きで、二枚開き、四枚開きである。どうしても扉を開くスペースが必要となるが、これを何とかしたいと思った。以前古いお宅に行った時に、茶箆筥に蛇腹が使われているのを発見して、これを仏壇の扉に応用しようと思った。もともと現在の生活空間にマッチする、家具のような存在を考えていたので、以前のような金箔を張った、キンキラなものではなく、中も木がそのまま見える構造である。

#### 業況等について

本業の業況はやや不調で、ここ10年ぐらい下降線をたどる。世の中の動向として、大型のショッピングセンター等の中央の資本が地方に進出して、地域の商店街がシャッター通りとなり衰退した。資金は中央に吸収され、地元で資金が回らなくなった。こういうことで商店街がつぶれ、商店主がいなくなり、有望な顧客がいなくなった。製品は売れなくなっている。

新規参入事業に関しては、現在、売上高 8,000 千円(売上高構成比 15%)と、こちらは業況的にやや好調である。高齢化の進展により仏壇の需要が増加している。

#### 今後の展望・見通し

これから拡大すると見ている。さらに高齢化は進展し、住宅事情からも、もっとコンパクトで狭い空間に置いて違和感の無い仏壇に対する需要は高まると予想している。さらに種類を増やし、タイプも細分化して、特に小型化、安価なもののシリーズを増やしていきたい。仮説住宅向けの仏壇も製作を予定していて、今後必要とされるニーズに合わせていきたい。

#### メリット・デメリット

メリットとしては製造ノウハウの多角化。技術的に会社のふところも深くなり、他製品への応用力も拡大する。

デメリットは何も無い

#### 異業種参入時のアドバイス

自分の主たる業から離れないこと。今まで培ってきた技術を生かし、それを幹として枝を伸ばすこと。異業種展開という言葉には少し違和感を感じる。

### 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

材料は木材、それが様々なものに変化していくという製造方法なので、このものに対してどれが使われ、費用がいくらかということが出しにくい。支援制度は条件が細かく、期限も短いので、自社のような企業形態には当てはまりにくい。もう少し条件の緩やかなものも有っていいと思う。

#### 会社概要

設立:1975年10月

資本金:1億円

従業員数:11名

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