



日本人の生活に合ったふとんベッドの製造

木製家具製造。当社の木製家具製造の技術をもとに「**通気性を良くするための構造、高級感のあるベッドを作る技術**」を活用し、日本人の生活に合った天日干しのできるふとんと、機能的なベッドを組み合わせたふとんベッド「エアウェイ」の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

日本の夏の気候は高温多湿である。ベッドを使う際汗をかくことを考えると、マットの通気性の悪さで敷きっぱなしの場合、布団にカビが生える心配があり大きな欠点となっている。ベッド派とふとん派で考えると、ほぼ 50% ずつの割合である。そのふとん派の 50% の内訳は、30% は場所が無くてもベッドが使えない、20% はマットレスでは寝た気がしないというものであった。こういう問題を改善するために、木のすのこを使ってその上に布団を敷く、布団ベッドを開発した。このふとんベッドの名称は「エアウェイベッド」といい、木製のすのこの下にポロンという、アメリカで開発された緩衝性にすぐれた新素材を使い、寝姿に合ったかたちでクッションを形成し寝心地の良さを追求している。その緩衝材の上に直接従来の敷布団を敷くことができる。布団なので天日干しが可能で衛生的にも優れる。布団ベッドの発想は、日本の気候に適したふとんと、機能的なベッドの組み合わせを考えついたことがきっかけであった。

参入時にはマーケティングを行い、自社のショールームに展示して、実際に販売してみた。使っていただいた人からの反響を見て販売に踏み切った。

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、自社で発想した製品が世の中で支持され、売り上げが上がったこと。

困難だったのは、販売ルートを確認することである。収納家具売り場にはベッド売り場が無い。ベッドの仕入れ担当者は、今までの自社の家具の仕入れ担当者とは違う。やっとベッド売り場に進出しても、今までのベッドとは構造が違いすぎて、「えっ、こんなもの売れるの。」とか「こんなものベッドじゃない。」とか言われ、受け容れられるまでが大変である。

業況等について

本業の家具の業況はやや不調で、国内のデフレ状況により、海外の安価なものを中心とする量販店が伸長。自社の属する高級家具市場は苦戦。

新規参入事業に関しては、現在、売上高は 60,000 千円(売上高構成比約 6%)と業況は横ばいである。寝装ベッド業界は 2 極分化していて、海外からの安価品の家具量販

店のものと、高級ベッド販売に分かれ、当社的高级ベッドは苦戦している。

今後の展望・見通し

今後は拡大方針をとる予定である。寝装品のベッド販売店での販売と同時に、ふとん業界での拡販を図る。

Webでの販売も考えている。

メリット・デメリット

メリットとしては新しい業界に進出することによる販路の拡大。新しい販売方法を身に付けることができる。

デメリットは今までやって来た本業とは違うところへの進出。未知の業界なので、手を組む業者の信用調査も必要となる。

異業種参入時のアドバイス

異業種へ展開ということで注目を集め、マスコミに取り上げられたりもする。それを宣伝効果として利用することも必要である。このふとんベッドも鞆の浦の和風旅館で使ってもらい、それが新聞の記事に出た。異業種に展開してもすぐに芽が出るわけではない。それを自社の発想と技術を信じ、また事業の進捗を冷静に判断をしつつ、集中して諦めず続けることが必要。

行政の支援について

異業種参入に際し、役に立った行政、支援機関の制度使っていない。

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

異業種に進出した場合、販路開拓に苦労すると思う。行政の方でそれを相談する窓口、それを紹介してくれる窓口があるとありがたい。

会社概要

設立:昭和30年9月(創業 昭和4年)

資本金:50,000千円

従業員数:70名

URL: <http://sasaki-mokko.co.jp>