

株式会社鳥越樹脂工業

「挑む」精神で新事業を切り拓く ～樹脂で「夢」と「感動」を形に～

PROFILE

- ◆本社所在地：一宮市平島二丁目6番20号
- ◆設立：1988年（創業1984年）
- ◆代表取締役：鳥越 豊
- ◆従業員数：約110名
- ◆事業内容：プラスチック製品製造（デザイン、試作、量産、品質保証）、電子基板実装、健康美容製品
- ◆電話：0586-77-9191
- ◆http://www.torigoejyushi.co.jp/

（株）鳥越樹脂工業は、プラスチック製品のデザイン・設計から、試作、量産、品質保証までを一貫して行う。自動車部品の試作を得意とするが、真空成形等の高度な成形技術によりあらゆるものを製品化する高い技術力を活かし、400種以上の自動車のオプションパーツの生産や、ガンリンスタンドの看板、新幹線N700系のトイレの床材など、顧客の要望に応じ、様々な製品を提供している。最近では、新事業の展開を図り、健康美容器具製品の分野で、自社のオリジナル製品の開発に力を入れている。

【取組のきっかけ】

健康美容器具製品の開発は、1990年代後半、デジタル化の波に押され、主力である自動車部品の試作の売上が急激に悪化したことがきっかけ。さらに、プラスチック製品は、海外で安いものを仕入れて売られるのが一般的になりつつあり、この業界で生き残るためには、既存の自動車関連の事業に軸をおきながらも、違う業界でプラスチックという素材とその加工技術を活かすことが必要不可欠、との強い想いから。

健康美容の分野を選択したのは、人のために役立つ分野であり、人々の健康や美容への関心も高く、医療分野に比べ市場への参入がしやすいと判断したため。アイデアを形にする肝となる設計の責任者に、自動車メーカーに出向経験もある社内トップクラスの技術者をあて、新事業開発に着手した。

【取組内容】

新製品の製作では、年間10アイテムを目標に、アイデアを広く全社員から募集する。コンセプトが明確で世の中に無いものが選定基準で、これというアイデアについては、まずは試作品を展示会に出展してみる。試作の段階で展示会に出展するのは勇気があるが、お客様の反応は、製品化するかしらないかの判断のバロメーターであり、いただいた意見は改善のヒントとして、より良い製品を産む重要なプロセスとなる。



▲展示会ブースのデザイン・装飾も、社員の意見を取り入れ、PR方法を工夫。

また、展示会は、製品を製造、販売するパートナーを探す場としても重要である。同社では、一定の個数以上の発注を受けて初めて製品化することにしており、製造や販売を委託するパートナー企業を見つけることが事業成功のカギと考えている。同社は、企画（アイデア）、製造、販売を全て自社で行うのではなく、企画力を自社の強みとし、「アイデアを確かな技術で具体化する」ことに特化することで、それ以外の製造、販売は委託する方法をとっている。

★商品化の一例



（スリムクッションPLUS）



（スリムスパSP）



（揉まれる肩・首スッキピロー）

【課題の解決に向けて】

新事業展開における最大の課題は、パートナー企業を見つけること。特に、販売を担当するパートナー企業を見つけなければ、製品を流通させることができない。ホームセンターや通信販売、有名店舗など、多くの販売経路がある中で、商品にあった有効な経路を持つ企業をいかに見つけるかがカギとなる。良いパートナー企業が見つければ、製品のヒットにつながる。その一例が、「FACE CLEANSING FORMER」。パートナーは展示会で見つかることが多いため、展示会での魅力的なPR方法を研究し、他企業との交流の機会を活かして、パートナー企業との出会いの機会を創出している。

FACE CLEANSING FORMER



洗顔用にキメ細かなクリーミーな泡を立てられる器具
複数の有名店で扱われる大ヒット商品

特許
出願中

【今後の展望】

同社は、健康美容関連事業以外にも、電子基板の実装事業、航空機分野への参入など、樹脂をキーワードに、多角的な展開を試みている。下請事業だけでは、製造業を100年続けることは難しいとの想いから、自社ブランドを確立するとともに、下請事業でも提案力のある企業として、将来的には、自動車分野、健康美容分野、航空機分野を3本の柱としていくことを目指している。