



多彩色ニット地をバッグ、インテリア用途へ

ニットウェア製造販売業。多彩な色づかいのニットを得意とし、100色まで編み込むことができる。多彩色ニット地を使い、バッグ、インテリア、雑貨小物に用途展開する。

業況等の動向について

本業の動向について

アパレル向けニットウェアの製造販売が主業である。セーター、ジャケット、カーディガン、ストール等を販売する。自社ブランドの他、OEM販売も行う。

多彩な色を織り込むニットを得意とする。多彩色生地は、本場イタリアでも50色編みがせいぜいだが、当社では100色まで編みこむことができる。

業況は、やや不調である。国内需要が低調なところに、海外からの輸入品が急増し、受注が激減しているが差別化製品で対応したい。

参入事業の概要

多彩色ニット地をつかって、バッグ インテリア 雑貨小物に展開している。

バッグは、強度向上、伸縮防止、ほつれ防止を目的に、ニット生地に後加工を施す。ポストン、ショルダー、トート、ポシェットタイプがある。多彩色のため、和装・洋装いずれにも使うことができる。軽量なのが特長。流通コストを抑えるため、ネットで販売する。

インテリア用生地は、中間材として家具メーカーに販売する。布張り椅子などに使われる。その他、雑貨小物にも用途展開する。

業況は、バッグ、インテリア、雑貨小物いずれも、まだまだである。多彩色ニットは、一色、一色系を編み機にセットし、手間と時間がかかる。生地を織るのにも労力がかかる。そのため、売値が高くなってしまふ。大量生産・大量消費のファストファッションが時流となる中、苦しい戦いを強いられている。(他社製品と差別化を図った製品で対応を行なっており今後も企画をしていく)

異業種に参入した動機や経緯、きっかけ

需要の低迷を受け、アパレル以外の用途を開拓したいと考えた。

参入して最も成果のあったこと

成果について、まだ語る時点ではない。営業、マーケティングの結果はこれから出るところ。

参入して最も困難だったこと

困難を感じることは、営業。品質の高さ、モノの良さを理解して頂き、多くの引き合いを頂いている。車のシート用途、インテリア用途、小物雑貨用途で、大手企業からも引き合いがある。打ち合わせを重ねるものの、最後の最後に受注に結びつかない。営業面で課題を抱える。

今後の展望・見通し

新しい事業に取り組むのにはお金がかかる。資金を稼ぐために、本業もしっかり取り組みたい。

メリット・デメリット

メリットは新規顧客の獲得である。デメリットは特に感じていない。

異業種参入時のアドバイス

新市場に挑戦するにしても、業界知識がない場合がままある。業界、商品をよく理解して、市場要求を満たす必要がある。良き導き手と出会うのが重要と考える。

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

新連携事業に認定された。資金的援助もさることながら、事業化するにあたり、山形県中小企業団体中央会(山形市)が、申請書の書き方から報告の仕方まで色々アドバイスしてくれた。デザイン開発は秋田公立美術大学の渡辺有一教授、縫製加工は穂積繊維工業(株)(山形県中山町)と連携した。

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

特になし

会社概要

設立:1966年(昭和41年)6月

資本金:2,500万円

従業員数:36名

URL: <http://www.suzuharushop.jp/>