



化粧品の中間材としてパウダーを製造販売

染色加工業。キトサン、シルク、麻、竹等を、細かく砕いて、パウダーにする。

化粧品用途をはじめとする、産業資材用途、繊維用途など、多方面で中間材料として販売する。

業況等の動向について

本業の動向について

本業の染色加工は、不調である。国内向けの仕事が多くである。リーマンショック後、売上が減少し、回復しない。東日本大震災、円高が追い打ちとなっている。

参入事業の概要

キトサン、シルク、麻、竹等をパウダーにする。パウダーの粒径は最小数 μm まで細かくすることができる。化粧品用途、産業資材用途、繊維用途に、中間材料として販売する。

化粧品向けに、キトサンパウダー(エビ・カニといった甲殻類由来)、シルクパウダー、麻セルロースパウダーを販売する。保湿成分に富む。粒径も小さく、肌への密着度が高まる。ファンデーションに好材料である。

化粧品向けということで、安全・安心のため、クリーン度が求められる。従来の染色工場内に、パウダー製造設備を設けられないので、パウダー事業専用の建屋を新設した。

最終製品としては、キトサンパウダーを配合した「いずみそうぷ」、シルクパウダーを配合した「いずみそうぷ(シルキイ)」を販売する。

異業種に参入した動機や経緯、きっかけ

繊維の同業者からパウダーの製造設備を譲渡されたのがきっかけ。販路も引き継いだ。

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

成果のあったことは、パウダー事業を始めたことで、売上が安定したこと。年間売上 25,000 千円(売上構成比 5%)。化粧品用途は在庫をもって対応しており、そのため、生産計画をたてられるようになった。稼働率が安定した。

困難だったことは、製造設備を自社開発したこと。繊維状の麻やシルクを原料に使う場合、粉碎前に鎖を細かく切るように、加水分解の前処理が必要になる。前処理設備を独自に開発した。

また、パウダーを売ってくれる人、会社(商社、小売)を見つけるのに苦労している。中間材料であるため、最終製品が何で、どれだけ売れるのか、明示するのが難しいため。用途開拓に困難を感じる。

今後の展望・見通し

産業資材用途、食品用途等、新しい業界へアプローチしたい。

輸出は現在、ヨーロッパ、韓国向け。それを台湾、中国、アメリカにも拡大していきたい。

新しい素材をパウダー化していきたい。最近では、竹パウダーを開発した。

メリット・デメリット

メリットは、新しい業界と取引をすることで、ものの見方、捉え方が変化してくること。本業への関わり方も変わってくる。

デメリットは、新事業の採算性である。投資の大きさと、回収できるかのリスク。

異業種参入時のアドバイス

繊維業界には繊維業界の慣例、常識がある。新規の業界にもその業界の慣例、常識があるということ。

行政の支援について

異業種参入に際し、役に立った行政、支援機関の制度にいがた産業創造機構(NICO)の助成金

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

申請する際の事務が煩雑である。書類の要求項目と現場の実情が一致しないことがある。

会社概要

設立:1999年6月3日(平成11年)

資本金:4億円

URL:<http://izumi-senko.co.jp>