



## セラミックスを使ったインテリア雑貨の製造

窯業土石製造業。漆喰、城かべの製造がメイン。当社の『不焼成漆喰セラミック』のライミックスを使って光触媒を組み合わせた、インテリア雑貨の製造を開始した。

### 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

元々は建築用の材料として開発していたが展示会において『一般の人にも売り出せるものを作って欲しい』という依頼があり一般消費者向けの製品製作に取り掛かったことがきっかけである。完成した製品を展示会に出展した結果、想定を超える販売を上げることができたことも本格参入の後押しになった。今回の参入においては展示会において依頼された形での取り組みであったためマーケティング活動と言える活動は実施していない。

#### 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

効果のあったこととしては新たな売上が計上できたことである。また新製品はインテリア雑貨でもあり一般消費者との距離を近くすることができたことも大きい。既存の事業は素材供給の事業形態に近い一般消費者までの距離が遠いという現実があったからである。しかし一方で困難だったことも存在している。それは製品の性能や魅力をどうしたらきちんと伝えられるかということである。

#### 業況等について

数年前まで不調であったが市場の漆喰に対する評価が高まったことにより販売が好転してきた。評価が高まった理由のひとつとして漆喰協会を作ったことで活発な広報活動が展開できたことが挙げられる。また新しい商品である Limix(ライミックス)が内閣総理大臣賞、グッドデザイン賞など色々な賞を受賞したことも大きい。受賞により Limix(ライミックス)がマスメディア(テレビ、雑誌)に取り上げられたため結果的に広報活動となったからである。付け加えるのであれば広告媒体の中での広報効果は HP での効果が大きかったと感じている。具体的な売上は新規参入事業に限定すると現在 860 万円(売上高構成比 3%)となっている。しかし全く何もなかったところから新たに売上が計上できるようになった事業であるため構成比自身は低いものの業況的な表現をすれば好調ということになる。

#### 今後の展望・見通し

今後は拡大方針をとる予定で、具体的な販売方法としては実店舗を増やすことを考えている。関東・関西圏に関しては実店舗があれば更なる売上を計上できるものと考えて

いる。

#### メリット・デメリット

メリットとしては事業展開の視野が広がったことである。また新製品開発は社員に対して刺激になり意識のマンネリ化も防ぐことができたと思われる。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

本業の深堀をしっかりと行っていくことがポイントである。

### 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

新規参入以前は経済産業省の課題対応型技術開発の補助金を利用していた。

インテリア雑貨の製造、新規参入に際しては福岡県産業デザインの補助金を利用した。

#### 異業種参入に際し、行政に対して望む支援

製品の開発の補助金は充実している。販路の拡大、販売面でのサポートも以前より良くなったが更なる充実を期待したい。支援制度もより新しいものを取り入れていくなど意識を変えて欲しい。

#### 会社概要

設立: 1946 年(昭和 21 年)

資本金: 1,000 万円

従業員数: 32 名

URL: <http://www.shi-rokabe.co.jp>