



エコと最新技術の融合 100%羊毛断熱材

創業 60 年 ウールマークライセンスを保有する羊毛原料輸入販売企業が、異業種の出会いにより家族と環境にやさしい、高機能、高品質な天然素材 100%羊毛断熱材を企画・開発・販売。

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

社長の知人である建築家より天然素材を使った建築材の提案をうけ、断熱材の企画・開発に取り組む。環境共生型の製品をつくることにこだわり、揮発性有機化合物を除去し、調湿機能に優れ、難燃性の高い 100%天然素材の羊毛断熱材「エコール 100」を開発した。

繊維業から建築資材と、まったく異業種への参入であったが、事前マーケティングはせず製品化された後、展示会(ジャパンホームショー)出品を機に参入業界の情報を収集し始めた。

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

成果としては、従業員の発想が柔軟になり多方面から市場を捉えられるようになったことで、マーケットが広がった。

その柔軟な発想を本業・繊維業にフィードバックする事で新たな取り組みが生まれ、リビングテキスタイル部門に展開する予定。困難だったことは、国が定める検査機関で異業種参入業者が冷遇されることである。

業況等について

本業は、天然繊維素材(ウール、カシミア、シルク、モヘアなど)羊毛原料輸入販売業、糸・織物の企画から加工製造、繊維製品輸出販売である。動向についてはリーマンショック前の売上は 10~11 億円であったが、リーマン後の売上は 8 億円となった。利益率の悪い事業を思い切って休止し、事業の効率化を図ることで売上は落ちているが利益は維持している。

新規事業の状況は、総売上の 10%にあたる 7~8,000 万円とやや好調である。

こだわりを持つ高価な商品のため 1 件 1 件丁寧に販売することで、ユーザーの信頼を確実に掴み受注を増やしている。また、業界情報誌に掲載され話題づくりができたことで、地方の住宅メーカーより注文、問合せが入るようになった。さらに品質を向上させ新商品を来年発売予定。

今後の展望・見通し

今後はさらに拡大する方針で、3 年後の売上目標を今期 80,000 千円の 3 倍 240,000 千円としている。

将来的には新たに設備投資をし、量産することにより納

期を短縮することでユーザーの負担を軽減すること、商品コンセプトをしっかりと打ち出し顧客の理解を深め、顧客満足度を高めてゆくことに注力してゆきたい。

メリット・デメリット

メリットとしては、従業員の知識がグローバルになったことデメリットはない。

異業種参入時のアドバイス

何事も恐れずに一歩踏み出してみると、可能な範囲の投資をし、自身(社長)の責任のもと(社員にストレスをあたえず)専門的な知識とグローバルな視野で新市場を開拓、新商品を開発していくこと。

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

新規事業では行政支援を受けていないが今後、緊急円高対策「あいち中小企業円高対応支援基金」に申請予定である。

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

研究開発には長期的な支援が必要であること、国が定める試験機関での検査費用に対し補助金を適用してほしいことである。

会社概要

設立:昭和 43 年 (創業:昭和 27 年)

資本金:4,800 万円

従業員数:9 名

URL: <http://www.nagao-shoji.co.jp>