

CONSTANTに新製品を開発 地場産業である繊維産業を牽引する存在へ



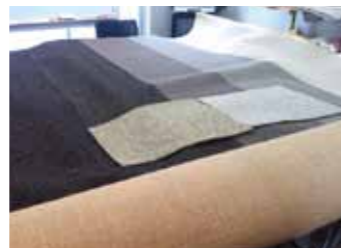
事業内容

敷物用パイル糸メーカー 大手企業とのタイアップで業容拡大

タオルや毛布などの繊維産業で知られる大阪府南部の泉州地域で1962年（昭和37年）創業の同社では、敷物用の表面パイル糸（カーペットの表面に出ている繊維の束）の製造を主に手掛けている。具体的には、自動車の車内で使用されるカーマットやリビング・和室・子ども部屋などの部屋の床に敷くラグ、マンションやホテルなどの建物内の内装で使用されるロールカーペット向けの製品である。その他、水回りやキッチン、バスマット向けの製品も製造している。

表面パイル糸はカーペットやマットの出来栄を左右する重要な材料であるため、大手取引先メーカーの製品開発担当者と直接打ち合わせを行って開発を進めている。その際、「市場との対話」を重視する経営姿勢によって、エンドユーザーのニーズを巧みに取り込んだ製品の開発には定評がある。

また、近年は大手製薬会社から技術協力を受け、敷物用パイル糸に抗菌・防カビ・防虫・防ダニの機能を付与した技術を開発。公的機関の支援も受けながら製品開発を進めてきた。敷物を通じて害虫や菌に対してより衛生的な環境を確保できる点がユーザーから評価され、業容拡大につながっている。



補助事業

景気の波に飲み込まれない 高付加価値な繊維加工糸を開発

国内における繊維産業の製品出荷額は1991年をピークに減少を続け、現在はピーク時の3割にまで落ち込んでいる。製造原価の引下げ圧力に伴って、素材および製品の海外調達が増加したことが減少の背景にあり、同社でも受注確保が難しい時期を経験。以来、景気の波に飲み込まれない、高付加価値な繊維加工糸を市場に送り込むという意識が芽生えた。

そんななか、大手製薬会社とのタイアップで抗菌・防カビなどの機能性を持った敷物用パイル糸を開発し、そのグレードアップ製品を3年計画で開発。そして、今回の補助を活用し、敷物糸において特殊なデザイン表現方法であるスペースダイ（多色スポット染色）の低価格化と物性の優れた加工糸の開発および生産確立を目指した。

これまで市場に出ているスペースダイを用いた製品は高価格かつ、耐久性に課題を抱えており、また意匠性でも向上の余地を残していた。同社では既存の紡績設備を改良し、市場での優位性を保持できる製品の開発を進めた。



成果

調達面での工夫 低コスト・高付加価値を実現

繊維加工糸の開発にあたって機械設備の改良および原料購入に補助金を投じた。開発分野に長年の経験があり、最終的な製品イメージができていたため、予定通りに開発が進んだ。しかし、原料の調達面では、扱う業者が限られたために相見積りがとれないなどの問題も起きた。代替がきかない仕入先が一定数あり、新製品のサプライチェーン管理も今後の課題のひとつとなるだろう。

高額であったスペースダイの代替品として、結果的に低価格で提供が可能な繊維加工糸の開発に成功。国内では、これほど低価格で供給できる業者はほとんどなく、一定の優位性を保持する製品に仕上げることが叶った。

ただ、現状としては前述の3年計画で進めてきた敷物用パイル糸の販売が好調であり、また海外向けも好調であるため、今回開発した製品の販売は、時期や方法など販売戦略を練ったうえで市場にリリースしていく考えである。販売方法は検討中であるが、一般個人向けと事業者向けの販売比率を各50%とし、事業者向けではホテルなどの今まで開拓しきれなかった分野を攻めていく意向である。



今後の展開

先を見据えた事業展開 オリジナル製品のリリース

繊維業界の後退が進むなか、同業界の売上は減少基調で推移し、新たな事業分野を確立できない中小企業は倒産や廃業に追い込まれるケースも少なくない。そのようななか、先を見据えた事業戦略を打ち出す同社には目を見張るものがある。

下請け仕事だけを行うのではなく、大手企業ができないようなオリジナル商品の開発や、市場ニーズを先読みしてCONSTANTに新製品を市場に送り込むといった積極的な開発姿勢、また、必要に応じて大手企業と連携することで中小企業に足りない信用や知名度を補完するなどの配慮は欠かさない。展示会ではその点を活用、アピールして新規の商談に持ち込むことができていくという。

今後も引き続き新製品の開発に力を入れていく方針である。短期的には4、5件程度の新規開発案件を揃えていきたいとしており、また2015年以降に別の新規開発案件の予定もある。海外向けには引合いのあるアメリカやオーストラリアへの輸出拡大を狙っていく。

「大手企業と中小企業の違いを理解し、保有する有形無形の資源を有効活用することにより、自社でしかできないことを実現していく」こう語る代表取締役社長の片木秀一氏が率いる同社は、中小企業の生き残りのヒントを教えられる会社である。

社内の活性化も 補助事業を行うメリット

代表取締役社長 片木 秀一

補助事業を行うメリットとして、資金面はもちろん、情報発信、公的信用性などがありますが、それ以外に社内の活性化を挙げることができます。膠着しがちな中小企業の人材配置に刺激と社員に目標を与えてくれます。

今回の補助事業での経験を活かし、今後においても途切れない開発、商品化を継続していければと考えています。

株式会社 丸昌商店

代表取締役社長 片木 秀一
 泉南市信達市場2638
 TEL：072-483-1231
 〈資本金〉20,000千円
 〈従業員〉53人
<http://www.maru-sho.co.jp/>

