



光触媒水溶液を始め、高機能化学製品の開発

アパレル、燃糸業。化学品事業に参入した。光触媒水溶液「M クリーン」 遮熱コーティング剤「エコサーモコート」を開発製造販売する。その他、消臭コーティング剤、防カビ塗料、カビ止めスプレー等をラインアップする。高機能、高付加価値製品の提供と、安全安心、人と環境に配慮したモノづくりを目指す。

業況等の動向について

本業の動向について

アパレル、燃糸を主業とする。アパレルは高級メゾン向け。自社ブランド(メンズ)も開設。卸販売、ネット販売を行う。高級品を扱うので、景気動向に左右されることなく、売上は堅調に推移している。業況は、好況というわけではないが、普通である。燃糸は低調である。

参入事業の概要

化学品事業に参入した。以下のものを開発製造販売する。

光触媒水溶液「M クリーン」

太陽光によって、菌や汚れなどを分解する。セルフクリーニング効果、抗菌効果、空気浄化効果が期待できる。

遮熱コーティング剤「エコサーモコート」

「エコサーモコート」を窓ガラスに塗布することで、太陽光の熱を遮断し、室内温度上昇を防ぎ、エアコンの効率を上げることができる。

親水性コーティング剤、消臭コーティング剤、消臭スプレー、防カビ塗料、カビ止めスプレー等。

汎用製品の他、お客様のご要求に応じたオリジナル製品の開発、OEM 取引も行う。

異業種に参入した動機や経緯、きっかけ

光触媒水溶液「M クリーン」の開発に取り組んだのが発端。汚れない、洗濯しなくてもよい繊維を作りたかった。太陽光さえあれば、表面についた有害物質や汚れを化学反応で分解する、光触媒に着目した。

当初、繊維向けに開発したが、それをビル、道路、橋梁、船舶等々、大型のものにまで応用したいとお客様の要望があった。

マーケティングについて

海外の展示会へ出展した。JETROの出展ブースに入れてもらった。結果、国内より海外で注目されることが多い。海外の顧客から自社 HP へ直接アクセスされることも多い。

参入して最も成果のあったこと及び困難だったこと。

成果のあったことは、売上伸張である。省エネ、環境の観点で、まさにこれから需要が伸びるところ。燃糸は需要の先細り、アパレルはそこそこの売上だった。現状打破のため、新しいことをやらざるを得なかった。困難だったことは、まったく新しい分野での挑戦で、わからないこと、知らないことが多かった。既存の事業(アパレル、燃糸)で、開発費用を捻出しつつ、新しい分野に投資した。

今後の展望・見通し

海外へ拡販したい。特に、遮熱コーティング剤「エコサーモコート」は、節電が叫ばれた 2011 年夏、注目された。海外の熱帯地域(シンガポール、中国等)の需要も取り込みたい。

メリット・デメリット

メリットは、事業の幅が広がることで、情報が集まってくるようになった。結果、その情報を本業にフィードバックするなど、本業の活性化も図れた。

異業種参入時のアドバイス

新規分野に挑戦するには、多額の資金が必要である。既存事業の調子がよく、その資金が賄える時にこそ、挑戦するのがよい。既存事業が悪くなってからだと、それができない。タイミングの見極めが大切である。愛知県の公益財団法人科学技術交流財団「研究交流クラブ」の会員で、よく会合に出席する。このような会への入会・出席も異業種展開に役立ったと考える。

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

中小機構、関東産業局、栃木県からの助成金、補助金。

会社概要

設立：1983 年(昭和 58 年)3 月

資本金：1,000 万円

従業員数：17 名

U R L : <http://www.marusyosangyo.jp/>