



新製品開発は企業 PR へ繋がる大切な活動

フィルター、ペン先・吸水芯などの開発・製作繊維加工製品製造業。文具メーカーの意見を聞きながら新製品であるホワイトボードイレイザーの製造を開始した。

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

企業として常に新しい製品開発を行っていくことは重要であると考えていることが新規事業に取り組む理由でありきっかけでもある。また、新製品開発は製品のみならず企業 PR としての役割もあると考えていることも新製品開発に向かわせる動機になっている。また新製品開発時には販売先である文具メーカーと意見交換をする場を設け開発におけるヒントを得るようにしている。

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

企業 PR の効果として文具メーカー5社ほどから声がかかったことは大きい。中には OEM での生産が可能かどうかの問合せもあった。一方で価格が提示金額よりも低く見積もられてしまうことには苦労した。加えて販路の拡大、営業面でも苦労した。

業況等について

業況的にはやや好調といったところである。近年の動きとしては 2008 年のリーマンショックにおける売上高の減少が大きかった。今年 2011 年は 3 月に発生した東日本大震災による影響により 1 年の短期間であったにも関わらず生産量に大きな動きをもたらした。細かい動きとしては震災直後の 4-6 月は震災におけるサプライチェーンの崩壊により特需が発生。通常時の 2~30%の増産となった。その後 7-9 月は特需もひと段落し増産体制は若干鈍化した。9 月末以降は微少な増減を繰り返している状況である。しかし 7 月に発生したタイでの洪水の影響が出てくるのではないかと心配もしている。新規事業であるホワイトボードイレイザーの状況に限ってみると現在の売上高は 32 万円と総売上高に占める割合は数値として表せない程度の金額であるのが現状。しかし売上げ以上に企業 PR として活用できているので開発に伴う意味は見出せている。

今後の展望・見通し

新規事業であるホワイトボードイレイザー製造は 1 社に販売するに留まっている。しかし現在企業 PR の宣伝媒体として利用している。

メリット・デメリット

メリットとしては広告の成果が出たとともに、新商品を開発することで、社内にはいい刺激を与えることができた。デメリットは新規事業を行うにあたり、本業に悪い影響を与えないように考慮しなくてはならないこと。

異業種参入時のアドバイス

あくまでも機軸は基幹事業におき、売上げを確保しておくことが重要。その上でリスクを意識しながら新規事業に進出すること。

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
今回の新製品開発において支援制度は活用しなかった

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

既存の支援制度をより充実した制度へと改定されることを期待している。

会社概要

設立: 1949 年 12 月 2 日

資本金: 3,500 万円

従業員数: 45 名

U R L : <http://www.asahi-fiber.co.jp>