



硝子加工業から木目透かし彫り製品の製作へ

全国的に間伐材の利用法を模索していることを知り、特に長野県は森林面積比率も大きく間伐材も大量に抱えているため、それを利用出来る木目透かし彫り製品の製作を始めた。

業況等の動向について

本業の動向について

平成 17 年、当初は硝子加工業を本業として創業した。現在は、仕事の比率を硝子加工から木工へ重点を移行している途中であり、今年度の売上高は硝子加工と木工が半々程度になる見込みである。

異業種参入事業の概要

木目透かし彫り製品を作製している。リーマンショック以降は売上高が落ち込み、一旦は回復しつつあったところへ、ヨーロッパ数カ国の経済危機騒ぎで、再度売上高が減少した上に単価も低くなっている。

しかし、現在進めている海外案件をふくめ、具体化すれば業況は活発になると見込んでいる。

現在の業容は売上高 3,000 千円、売上高構成比 30.0% である。

異業種に参入した動機や経緯、きっかけ

硝子加工品は、生産業者が多く価格競争も激しいため利益を生みにくい。そのような状況下で、全国的に間伐材の利用法を模索していることを承知しており、特に長野県は森林が多く間伐材も多く抱えているため、それを利用出来る木工を始めた。

マーケティングについて

各地の展示会への出展を続け、出来るだけ多くの方に見ていただき反応を肌で感じる努力をしている。その中から仕事に繋がる話を頂くこともできた。

参入して際しての投資について

器具・機材などは既存のものでまかなえるので、特別な投資はしていない。

参入して最も成果のあがったこと

多種多様な業種の方と知り合って初めて知る事は想像以上に多く、様々な情報・知識を入手できること。

参入して最も困難だったこと

木目透かし彫りは全てが手作業のため合理化できず、時間を要するため利益率が悪いことは永遠に切り離すことの

出来ない課題であること。

今後の展望・見通し

国内景気が低迷しているため、透かし彫りは海外に重点を置き、視野を広くした営業活動をしていく予定である。

メリット・デメリット

知らない業界とのコラボレーションにより、新たな感覚を得られることがメリットである。

デメリットとしては、リスクを低くした事業は利益率が低いことである。

異業種参入時のアドバイス

販路を確保したうえで物を作るのであればよいが、ただ単に作るだけでは市場での競争には勝てないと思う。また、本当に珍しいオンリーワンの物で勝負するのであれば勝機を見出すことは出来ると感じている。

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

- ・地域活性化基金
- ・塩尻市商工業振興対策補助基金

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

補助金の対象範囲広げていただきたい。具体的には、展示会の出展料は補助金の対象になるが、交通費・宿泊費は対象外なので改善をお願いしたい。

会社概要

設立:平成 17 年 8 月

資本金:300 万円

従業員数:2 名

U R L : <http://art-shinshu.com/kibori/>