



木製ベッド加工技術を活かし打楽器を開発

木製ベッドの製造業者として培ってきた木の加工技術を活かし、ペルー生まれの打楽器「カホン」の製造・販売を、2010年から開始している。現在は月販50台程度であるが知名度は徐々に上がっており、今後の伸びを期待しつつ営業活動に取り組んでいる。

業況等の動向について

本業の動向について

木製ベッドの製造業者として長年の実績を有し、主に通信販売により販路を確保している。

ベッドはシーズン性が強い商品で最も売れるのが3月～4月にかけての年度代わりの時期である。今年はちょうどその時期に起きた東日本大震災の影響で、関東から東北地方の物流が混乱したことが響き、減収減益となった。自社の考えとして、コストを下げ販売価格を抑えつつも良質なベッドを提供することを掲げており、今後も変わらず努力を重ね業績アップを図っていく。

異業種参入事業の概要

2010年からペルー生まれの打楽器「カホン」の製造販売を行っているが、月販50台程度、年間売り上げ5,000千円程で、まだ事業としてのレベルには達していない。しかし、決して速いペースではないものの知名度は上がりつつあり、今後の伸びを期待しながら営業活動に取り組んでいる。

異業種に参入した動機や経緯、きっかけ

ベッドの製造を生業としてきているが、それだけで事業を継続していくことが可能か否かを考え、別の物も手掛けなければならなくなるであろうとの答えに行き着いた。それまで幾つもの案を持っていたが、収益性などの観点から事業化することはなかったが、今回の「カホン」で初めて本業から離れたものを製造するに至った。

参入して最も成果のあったこと

「カホン」を購入いただいた方々が、実物に触れて喜んでいただいている感想を、通信販売のレビューなどで見かけるようになり自信にもなったこと。社長が新規事業を行うことによって、従業員が新たな取り組みを提案してくるようになり、意識の変化がみられたこと。

参入して最も困難だったこと

楽器販売店へのアプローチの方法がわからなかったため、ダイレクトメールから始めてみたが全く良い反応が得られず、その結果家具販売店に「カホン」を置いて販売する形を取らざるを得なかったこと。また、楽器の命である「音の質」にこだわり、「いい音」を出

せる木を探すことなど試行錯誤する日が続いたことが挙げられる。

参入に際して活用した自社の技術ノウハウについて

木の加工技術全般。ベッドを製造する際の一般加工技術のみで製造しており、特別な投資も必要なかった。

今後の展望・見通し

2011年内に2つの商品を追加し、全4商品を揃えて販売活動を始める。また、「カホン」専用ホームページを立ち上げ、「カホン」メーカーとしての認知度を上げる努力をしていく。さらには、「カホン」の進化形とも呼べる楽器を現在開発中である。

<http://tomozawa-cajon.boy.jp/>

メリット・デメリット

メリットとしては、本業をしっかりと見つめ直す機会があげられる。

長年の柱になった事業を曲げてまで行くと、基幹事業も失敗することになりデメリットになる。

異業種参入時のアドバイス

既存事業を確かなものとした状態で乗り出すこと。本業の業績が深刻な状況になってから、苦し紛れに他を試みても成功は望めない。

行政の支援について

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

大学などの研究機関との橋渡しをして頂けると大変助かる。また、製造は出来るが販売に関しては得意分野ではないので、市場データなどの提供があると有り難い。

会社概要

設立:1970年4月

資本金:5,000万円

従業員数:70名

URL:<http://www.tomozawa.co.jp>