



お湯の要らないセラミック足湯

陶磁器製造販売業。美濃の土を生かした焼き物で、誰にもマネのできないもの、消費者のニーズに合ったものを模索し、美濃の「焼き物の焼成技術」を活用し、福祉介護用品の製造、健康・癒し製品の製造販売を開始した。

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

15年間陶器卸の会社に勤め、陶磁器の食器ではこれから生き延びれないことを実感。家業の製陶業を継ぎ、電子レンジ用炊飯器等ヒット製品を売り出す。

美濃の土を生かした、誰にもマネのできないもの、消費者のニーズにあったものということで製品を模索した。まずは、美濃焼きの陶器の風呂を製造した。非常に高い強度を持ち、陶器の持つ湯冷めしにくい性質、体の芯から暖める性質を有し、遠赤外線効果も期待できる製品である。

その後、これからの時代に必要とされるものの開発ということで、健康用品、福祉介護用品の市場に参入を決める。具体的にはセラミックボールを使った、お湯の要らない足湯である。木の箱に入ったセラミックボールをヒーターで暖め、それに足を突っ込むことにより、遠赤外線効果のある熱により、体の芯から温まることができる。

介護施設での利用は、お湯が要らないということで、靴下を脱がしたり、足を拭いたりという手間がかからない。また電気さえあれば足湯を作ることができ、コンパクトで移動も簡単である。参入時にはマーケティングも行い、介護施設において実証体験、一般ユーザーに対しても実証体験を行った。

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

成果のあったこととしては、売上がアップした。いろいろな業種の人とつながりができたことである。

困難だったのは、販売先、取引先の開拓。介護施設等まったくつながりが無く、まずはそちらに出入りのある業者のための展示会、例えば介護用品展や水道事業者のための水道用品展に出展したりして、少しずつ介護施設に近づき、参入の機会を探っていった。

また一般の利用者のためには、展示会や、土日の高速道路のサービスエリアでのデモを行った。

業況等について

本業の業況は不調であり、食器製造は壊滅的状况。

新規参入事業に関しては、現在、売上高20,000千円(売上高構成比90%)と、業況的には好調である。自社の介護用品、健康用品については利用が簡易なこと、付加価値の付与が大きいため需要は大きくある。

今後の展望・見通し

今後は拡大方針を取る予定である。健康、癒し関連は高い関心が寄せられ、売り上げは高止まり状態。介護用品関連は高齢化がさらに進むと予想され、まだ売り上げは伸びると思われる。

メリット・デメリット

メリットとしては今まで知らなかった業界の意見やアドバイスが聞け、いろんな意味で付き合いが拡大し世間が広がる。デメリットは売れるとなると、コピー品や擬似商品がすぐに出て、厳しい競争にさらされること。開発費の調達が難しいこと。

異業種参入時のアドバイス

自分の頭で考えて新しい製品を作る、人が考えた物を作っても力が入らない。独自の技術をもっている人をつかまえて教えてもらう必要があるが、その時も自分が一生懸命になっていないと教えてもらえない。新しい事業を立ち上げ、成功に導くまでには時間がかかり、膨大な試行錯誤が必要である。それに耐えられる力が必要。

途中で諦めれば、その時点で失敗になるが、諦めない限り、成功へ一歩一歩近づく。(継続は力なり)コピー商品はいつまでたっても物真似(模造)品である。類似した物があれば、それを越える商品を創造すること。

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
岐阜県経営革新計画承認

異業種参入に際し、行政に対して望む支援

中小企業、零細企業が低価格で出品できる、展示会や発表の場が欲しい。

会社概要

設立:1998年4月

資本金:10千円

従業員数:3名

URL:<http://www.h2.dion.ne.jp/~touemon/>