

魅

せます！²活き湧く²

地域資源

ノートパソコン冷却台が陶磁器製

瀬戸焼の新しい挑戦

独立行政法人中小企業基盤整備機構 中部地域活性化支援事務局

PM 大嶋浩敬

●事業化に至ったきっかけ

(有)高松園製陶所の社長である高島は、瀬戸焼産地の中でも新しいモノ好きのアイデアアマンだ。本事業のきっかけは、2005年の愛・地球博が開催された際に万博サプライゼンス商品に5点(ペア茶碗、ペアカップ、陶板はがき5柄、アロマフットランプ、アロマキャンドル)の陶磁器製品の認定を受け販売を行ったことから始まる。その中でも、万博閉幕日までほぼ完売状態を続けて好評価を得ていた陶板はがきは、はがき大の陶板に瀬戸の風景や季節の絵柄をあしらひ、割れない工夫(コルクを貼って、表面には飛散防止フィルムをはって)を施し実際郵便物として送ることができるアイデア商品であった。瀬戸商工会議所のお土産推奨品に平成13年度第1回お土産推奨品にも認定されて、以後、現在まで毎年、認定を受けている。さらに平成16年度には

「全国推奨観光土産品審査会」工芸の部において、陶板はがきが日本商工会議所会頭賞を受賞。以後、陶板はがきは全国推奨観光土産品としても認定を受け続けており、当社の知名度を上げる一助になっている。

陶板はがきの事例を参考に、従来の食器・ノベルティといった瀬戸焼製品の「枠」を取り外して、「はがき」「ランプ」といった新しい方面にも瀬戸焼の技術が活かせることにヒントを得、陶磁器を使った新たな商品開発に挑戦することを決めた。

高島社長はアップル社製のノートパソコンを約10年間使用している中で、パソコンの性能があがるにつれ、パソコンの駆体内に熱がこもりやすく、度々フリーズする(いわゆるパソコンが動かなくなる現象)という経験をしていた。そこで、自社工場の中にあつた陶板をパソコンの下に敷いてみたところ、フリーズする回数

も減り、パソコンの調子が良くなった。そこで本格的に商品開発に取り組んだ。

陶板とはいえ熱を吸いきってしまうと効果は薄れるので、透かし磁器の成型技術のノウハウを活かして底面にフィン状の形状を施し、さらに板自身に角度をつけ、空気が流れるような工夫をしたことにより、今回の対象商品である瀬戸焼製ノートパソコン冷却台(商品名:「やきものボード」)の開発に成功した。

商品は型の設計がポイントであり、最大の課題である工程である。型の設計、デザインを社内を担当し、その型自身は外注化して製造している。社内で製造している白磁製品には転写技術で表面上に柄入りの製品も製造している。また、焼き物特有の趣きを演出する釉薬を使った「天目」「織部」「黒結晶」「瑠璃結晶」などのバリエーション品については、当社が提供する使用型を使つての成形から焼成までの工程を同業者に外注し、産地事

業者との連携も行っている。商品自身は、特に中高年の方々に受け入れられやすいように家庭の居間に置いて、インターネット的な趣きを醸し出すことで金属性の冷却台とは一線を画した商品となっている。平成19年7月に東京ビックサイトで開催されたISOT(国際文具・紙製品展)に出展したところ、文具のショーに「陶磁器」が出展していることが大変注目され、国内はじめ、国外貿易関係の方にも注目された。その展示がきっかけで、平成20年1月からは、ジャストシステム社のインターネットショップで販売を開始している。

●事業計画作成における苦労や今だから言える話

まず、ポイントになったのは当社の経営体力で関してであった。当社はいわゆる小規模事業者の範疇の会社規模であり、メイン商材であつた絵皿教室などで使用されるホビー用のチャイナペインティング用「透かし磁器」の売上が低減しており、かつ、窯業関係の事業者ではよくある過剰在庫も抱えていた。本申請事業を成立させていくためにも、まず当社の経営改善計画をメインバンクである金融機関(地元の信用金庫)とともに作り上げていくところから事業計画をスタートさせることが欠かせない条件でもあつた。事業者が自ら何度も金融機関に足を運び、先方の担当者と打合せを重ねた結果、幸運なことに金融機関からの支援も受け経営改善計画を立案することができた。

小規模事業者は財務的なことに関して疎い傾向があるが、社長の奥様が金融機関にお勤めであった経歴をもつてらっしゃったことがプラスに働いたものと考えている。これで、まずは資金的な裏づけを確保したことで、次に事業本体である瀬戸焼製ノートパソコン冷却台の販路開拓という最もハードルの高い課題に取り組みることになった。

●課題をどう乗り越えたか

販路開拓に際しては製品を多くのバイヤーに見てもらい、具体的な意見もらうことが重要だと考えた。そこで当機構中部支部の山田俊宏統括PMからの紹介で、木や土など自然素材をコンセプトにいた生活用品やステーショナリーグッズなどを商品展開しているショップを運営する事業者の商品説明の機会を得た。当日、社長は納品時に痛めた足をギプスで固め松葉杖で上京し、プレゼンに臨んだ。その結果、テスト販売として1カ月

店頭で商品展示を行うことになったが、最終的には継続取引とはならなかった。しかし、これはそのショップのテイストと今回の対象商品である瀬戸焼製ノートパソコン冷却台がフィットしなかったことが大きな原因として考えられ、販路自体の開拓にはもっと商品の性格を考慮して持ち込みや商談を進めることが重要だと改めて社長は認識したところに意義があったと思う。

さらに、地域資源活用プログラムの地域資源パートナーとして協力いただいたいるこだわり商品を扱う通販事業者にも商品プレゼンを行った。こちらも商品の採用には至らなかったが、担当者からはいろいろと製品化のアドバイスなどをいただき、事業者にはいい刺激にはなったと思う。

これらのことで課題がクリアになったとは考えていないが、当社が販路開拓に際しての指針が明確になったことだけでも担当PMとしては一歩前進できた支援

を行えたと思っている。

●実際の事業化に至るまでの苦労

事業自身はスタートしたばかりである。今回、地域資源活用促進法の認定を受けたことにより、マスコミからも注目を集めたことにより、取材で取り上げられることも度々あった。ただ、高島社長にフォローアップでよくお話しさせていただくのは、「売上が目標だ」ということである。産地で従来にない変わったモノを製作すると目立つかもしれないが、実際の売上が伴わない事業は所詮事業とはいえない趣味の範囲で収まってしまうものである。だからこそ、販路開拓に積極的に取り組み、展示会やビジネスマッチングなどに参加し、自らPRする機会を作り出していくことをお願いしている。もちろん、当機構の支部もいろいろな施策や販路先をご紹介していくつもりである。

当社のような小規模事業者は限られた人的資源の中で販路開拓を行う難しさは付き纏う課題である。日々の業務に埋没してしまうと、つい疎かになりがちである。しかし、高島社長は元来展示会などに出展し、PRすることに前向きな活動的な経営者でもある。これからもその姿勢を忘れずに進んでもらいたい。

●認定を受けたこと

認定後の事業の経緯を見守る中で、燃料費の高騰など事業環境が厳しさを増していることは気がかりではあるが、反面、当社の技術力を評価して新たな商品の引

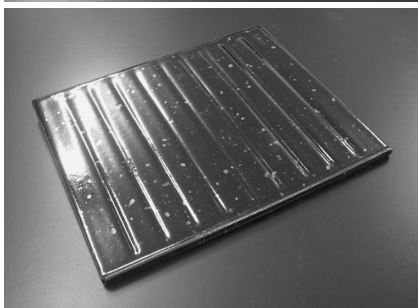
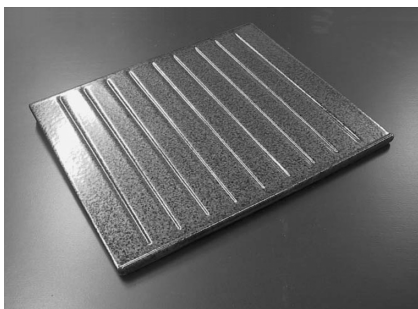
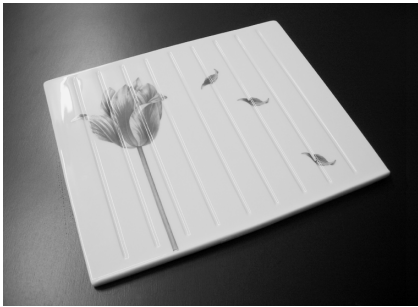
き合いや研究会への参画依頼など、絶えず問なく活動している事業者の姿は頼もしくも見える。ぜひ、認定事業だけではなく会社全体としての売上を向上させることを念頭に経営全般に取り組んで欲しいし、どんな些細なことでも担当PMとして相談をしてもらいたいと考えている。申請時にも社長にはお話ししたが高松園製陶所というひとつの事業者の支援が、ひいては産地全体の活性化に刺激を与えるようなものになってもらうことが今回の法の目的である。産地を代表する製造者としてますますの発展を願っている。

会社概要

企業名 有限会社 高松園製陶所
住 所 愛知県瀬戸市西古瀬戸町27
電 話 0561-84-1881
FAX 0561-82-0666
設 立 平成3年7月1日
代表者 高島 淳
資本金 800万円
年 商 2700万円
従業員数 7名



高島淳社長



「やきものボード」のラインナップの一部