

マーケティングと アイデアで販路開拓

＝ニッチな部門での顧客ニーズに柔軟に応える小さな企業＝

支援機関:西条産業情報支援センター

支援内容:経営力の向上支援

支援区分:経営革新

経営革新事例

地域資源活用事例

農商工連携事例

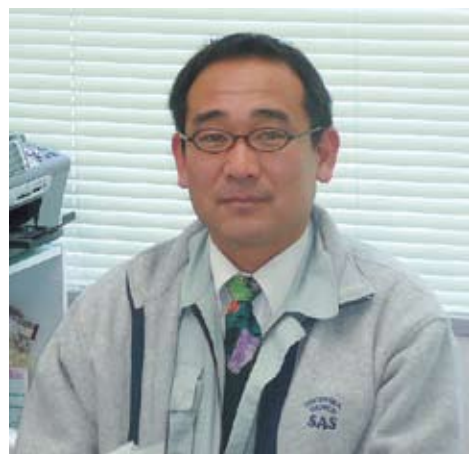
見えない資産活用事例

伊予ケミカル株式会社

Information

【企業概要】

社名:伊予ケミカル株式会社
代表者:代表取締役 吉岡 晃信
業種:小売・卸売業
所在地:西条市神拝甲150-1 311
資本金:3,000,000円
設立:平成20年9月
従業員:2人



◆ 当社設立の背景、動機

営業で現場を歩いて感じていたこと。ニッチな部分の顧客ニーズ、ほんのちょっとした事だけあれば便利なこと。に応えたく起業を決意し、平成20年8月に化学品メーカーを退社した。

塗装設備の排気口や塗装治具、循環水経路の汚れは、生産効率の悪化の原因になり、設備への負荷や更に品質不良の原因となるが、メンテナンスに時間や手間、コストがかかったり、環境に悪影響を及ぼす状態も見受けられる。

また、プリント基板の実装工場で行われている洗浄においては、非効率かつ非経済的であるのが現状である。

そんなところに注視し、以前勤務していた化学製品関連企業からの協力を得て、洗浄液の販売事

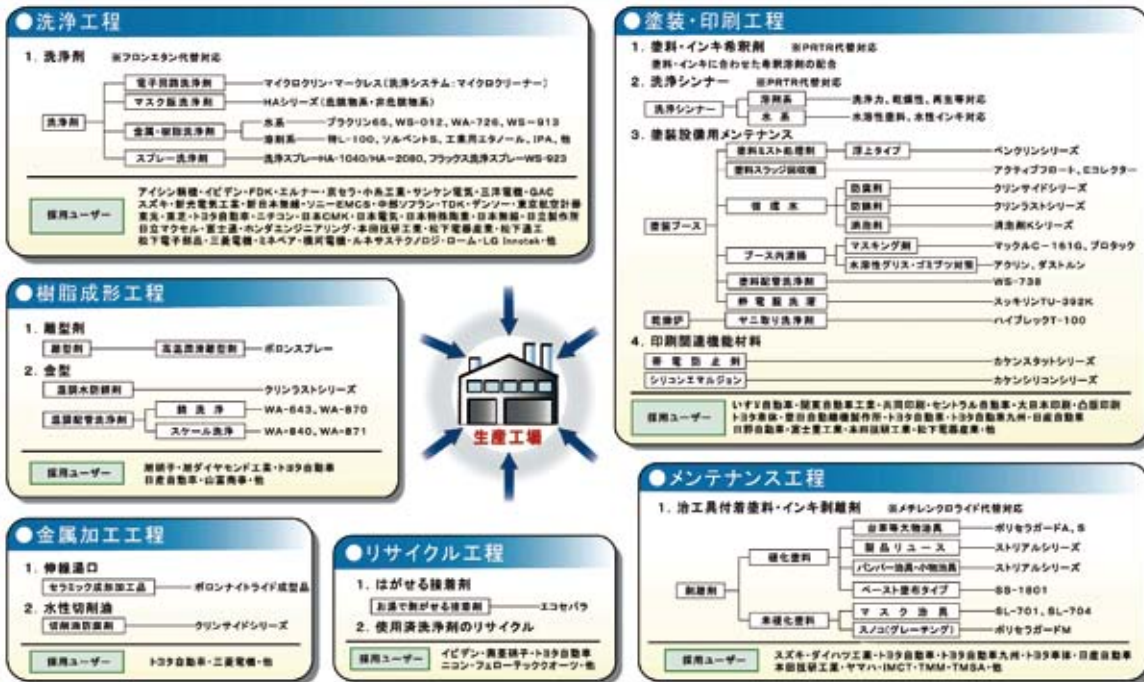
業を計画。環境面も考慮した洗浄液を効率的に利用する事により、企業の社会貢献および経費の節減を見込んだ。

培ってきた化学製品開発と販売の知識を活かしながら、地元西条への貢献を期し起業を決意し弊社に来社。当初は事業計画と呼べる物も無く、事業計画を作成する事から支援を開始。5度、6度と改善していく内によりやく事業計画が完成。経理面担当の奥さんとの二人三脚にて事業開始し、20年9月法人を設立する。

◆ 事業概要

事業の内容は、化学品及びそれらに関する製品の販売、開発、コンサルタント等で、具体的な販売品目は、電子部品用洗浄剤、塗装用洗浄剤(剥離剤、洗浄溶剤、水性洗浄剤)、工業用アルコール各種、洗浄用スプレー各種、洗浄シンナー、金属加工用脱脂洗浄剤各種、印刷工場向け帯電防止剤・洗浄剤、洗浄装置、薬剤槽、溶剤再生装置、洗浄治具、関連設備など。

以前在籍していた仕入先メーカーで開発を手掛けた製品も多く、メーカー同等の提案が可能で、特に“洗浄”については、材料からプロセスまで設計が可能である。



ケミカル製品概要資料



塗装用ケミカル製品例

◆ 拠点の具体的な支援内容

① 事業計画の作成



サラリーマンからの起業であり、経営者としての感覚は皆無であり、当初の計画では数字的な物も現実性に欠けていた。

理想を掲げつつ、現実を冷静に分析する事から始めた。マーケティング等の基本についてのレクチャー依頼があり、和田アドバイザーが指導した。



② 取引先の紹介



当面の目標は消耗品である洗浄液を継続的に利用してくれる企業を1社でも多く探し出す事である。

弊社の最大の特徴である行政（西条市）との関係を活かし、西条市を通じて市内取引対象企業を紹介。またエリアエージェントも活用し高知県の企業を紹介する事もできた。少しずつではあるが取引先は増加している。

③ 平成20年度事業者連携促進事業（チャレンジプラン）



消耗品の継続利用と顧客のニーズに応える為、プリント基板工場関係に利用が可能である洗浄装置と再生装置及び洗浄液管理が容易にできるシステムを考案。システムの製作は従来から取引のある東温市の（有）西川電機製作所が協力をしてくれる事となった。本システムを導入する顧客の検討工数低減及び、適切な条件で使用する事で、安定した洗浄品質を得られる事が売りである。

伊予ケミカル（株）としても洗浄液を消耗品として継続的な取引が発生するとともに、修理、メンテナンス等も適切に行うことで、顧客満足の高いビジネスとなりうる。

そこで、弊社もグループの構成員となり、えひめ産業振興財団のチャレンジプランに申請する事とした。

構想をペーパーにしていく事により、不安な要素も浮き彫りになってきたが、一つ一つ解決していくことにより申請書を完成させた。



④ フォローアップ

定期的な打ち合わせを重ね、試作品を製作中。テスト操行、訪問実験にまで協力していく予定である。

取引先については、高知についてはエリアエージェントにより継続した支援を実行中。四国内の次は九州をターゲットとしているが、まずは地盤を強化していく事に協力をする。

◆ 拠点を利用した事業者の声

サラリーマン時代は開発や営業の経験はありましたが経営、経理の経験もノウハウもなく分からないことばかりでした。入居当初は、事業計画から分かりやすく指導して頂いたり、SICSで開催されるセミナーに参加させて頂きとても為になりました。

当社の営業品目は、生産現場に直結した化学品がメインのため、工場の生産技術関係の担当者へのアプローチが必要なのですが、地元とはいえ、長年離れていたため伝手もなく、なかなか、キーマンへ辿り着くことができない状況でした。

そんな中、SICSのコーディネーター、技術アドバイザー、エリアエージェントの皆様や、市の関係者の皆様から、多くの情報や企業のご紹介を頂き、徐々に大手企業に出入りさせて頂けるようになりました。

営業のルートができると、当社の強みでもある一般の商社には真似できない専門的な提案力でお客様に受け入れて頂いています。

更にSICSには入居企業ばかりか、地元の企業関係者が集い、横の繋がりから互いに情報交換できたり、新規のビジネスに繋がる案件を頂いたり大変良い環境を作っています。

また、助成金事業の情報提供や支援なども充実しており、20年度の事業者連携促進事業の申請の際には、コーディネーターの方をはじめ関係の方々のご協力のお陰で採択に至りました。

今後、お客様は勿論、地域や仕入先にも喜んで貰える企業にしていきたいと思っています。

Staff voice 

◆ 支援に携わったスタッフの声

過去のキャリアとして、塗装、及び洗浄等を扱う化学会社で開発、及び開発営業に携わった経験があり、トヨタ・本田技研・村田製作所等の大手先端企業に副資材や環境改善の提案を行ってきました。

それらをベースに起業を決断して以後、培われた技術をベースに持ち前の行動力を生かして顧客層を拡大し、起業時の目標を着実に実践中です。

吉岡氏のPDCAを基本とする目標管理の実践は起業家の範たるものがあります。

初めはどうなる事かと心配していましたが、とにかくフットワークが軽い。自分の能力を十分に活かし切れていると思います。また自己管理ができ、着々と目標を達成していています。

新規顧客を訪問しても、必ず次回訪問のきっかけとなる宿題を探して帰る。宿題を解決するスピードも早いし、新たな提案セールスもできる人物です。一口一口が小口の取引が多いので、見た目には地味ですが、リスクを回避する意味においても常套手段であると思います。目の付け所は非常にシャープです。今後の飛躍に期待しています。



専門家
SICS技術相談室アドバイザー
和田 雄作



応援コーディネーター
山田 佳功