

3 あらかわ経営塾事例集

株式会社日興エボナイト製造所

脱「素材屋」 BtoB から BtoC へ新分野進出！

業種：エボナイト製造・加工、
ゴム製造・加工、エボニ
イト製品販売

所在地：荒川区荒川 1-38-6

資本金：1000 万円

創業：昭和 27 年 8 月

従業員：10 名

経営塾受講年度：平成 19 年度

経営革新計画：平成 20 年 3 月取得
平成 25 年 3 月取得



万年筆等の販売店「笑屋」



カラーマープルエボナイト万年筆

企業概要

エボナイト(※)素材の唯一の国内メーカーであり、顧客の要望に沿った最高品質のエボナイト素材を世に送り出している。

当社は、BtoB 製品としては、素材の他に、自動車燃料計用や液面センサー用の「NBR フロート」(硬質発泡耐油性エボナイト)や「重量用キャスターゴム車輪」の製造、徒手理学療法専用医療補助具「2WAY セラウェッジ」の製造・販売等を行っている。BtoC 製品にも注力している(後述参照)。

※エボナイトとは

天然ゴムと硫黄の硬質ゴムで、世界最古の人工樹脂といわれている。電気絶縁性、耐水性、耐薬品性、低熱伝導性、低吸水性、音響特性、機械加工性に優れているため、石油系プラスチックの台頭以前は、ボウリングの球や電話機など、生活のあらゆる場面に利用され、今日でも高級万年筆や木管楽器など、さまざまな用途で使われている。また、医療分野でも、人工関節や人工骨など、さまざまな用途で使われている。

あらかわ経営塾を受講する前

量産性の高い石油系プラスチックの台頭により、エボナイトの需要が低下し、平成 7 年頃から 10 年間で売上が 50% 減少するという危機的状況であった。競合他社も相次いで撤退しており、現状への不満、将来の不安を漠然と感じていた。

支援内容

エボナイト素材の需要を増やすためには、まずエボナイト素材の魅力をより広く知ってもらう必要があると考え、BtoB から BtoC への変革を図り、経営革新計画へ着手した。

エボナイトの持つ美しい艶と他の樹脂や木材、金属のどれとも違う質感に着目し、従来「黒」色であるエボナイトのカラーマープル化により、デザイン性の高い素材として、万年筆や楽器等のさまざまな新製品を開発し、新市場を創出するビジネスモデルの構築を支援した。

受講後の変化

あらかわ経営塾受講中の平成 20 年 3 月に東京都から経営革新計画の承認を受け、平成 21 年、カラーマープルエボナイト素材を活用した万年筆を販売開始し、6 年間で約 800 本売れるヒット商品になり、各種メディアに取り上げられるとともに、百貨店の販売イベントにも多く出店するようになった。さらに、当社の販売店「下町のエボ屋さん=笑屋」(<http://eboy.net/>)には、海外からの注文も入るようになった。

その後、エボナイト製のハーモニカやギターピックの開発にも着手し、BtoC 製品の更なる研究開発に注力している。

平成 24 年度には「カラーマープルエボナイト素材の開発」が「第 1 回荒川区新製品・新技術大賞」(12 ページ参照)において優秀賞を受賞した。

当社のねらいは、エボナイトの特性を活用した BtoC 製品を広告塔として、文具や楽器、日用雑貨、音響機器等の分野の市場を開拓し、エボナイトが高級、高機能であり、高い

デザイン性を持つ素材として認知度を高めることにある。エボナイトの認知度が高まれば、素材としての需要創出、さらには、色や模様など、顧客のニーズに応じた提案型の素材生産による BtoB 市場の拡大が見込まれる。

エボナイトの仕立て屋として、高品質の素材を供給する事業戦略へと発展させ、平成 25 年 3 月に東京都から経営革新計画の承認を再度受けた。

少数精鋭で事業を展開しているため、苦勞は絶えないが、あらかわ経営塾で学んだ計画策定のノウハウを活かし、ものづくり補助金等にも果敢にチャレンジし、設備投資にも積極的に取り組みながら、エボナイトの更なる可能性を追求している。

今後の展望

国内唯一のエボナイトメーカーとして、人々の生活の一部にエボナイトがあるような世界「エボナイトのビッグバン」を目指し、多彩な活動を続けたい。多くの人、書物から様々な知識や考え方を吸収し、自社の経営に還元していく。

受講生のコメント

代表取締役 遠藤 智久氏

計画の着想の仕方や表現方法は、担当講師の畷田先生の考え方から学び、今でも活用しています。



担当講師のコメント

あらかわ経営塾講師
中小機構経営支援アドバイザー
畷田 安之氏

エボナイトが提供する価値を客観視し、革新内容を具体化していった。計画力とともに、実現する優れた実行力も高く評価したい。