日本経済新聞
3月6日
金曜日
発行所　日本経済新聞社
東京本社　(03)3270-0251
〒100-8066 東京都千代田区大手町1-3-7
大阪本社　(06)6943-7111
名古屋支社　(052)243-3311
西部支社　(092)473-3300
札幌支社　(011)281-3211

企業・事業所ファイル

強さの秘密

松本金型（広島県東広島市）

耳かきなど雑貨次々

車向け技術を生かす

自動車向けの技術を生かして便利グッズを進化させる

▽本社＝広島県東広島市志和町冠2833番地
▽社長＝松本文治氏
▽売上高＝約4億円（2015年3月期見込み）
▽従業員数＝約30人

マツダ系の部品メーカー（サプライヤー）に30年以上金型を納めてきた松本金型（広島県東広島市）が意外な新分野でヒットを飛ばす。耳かきやつめ削りといったアイデア雑貨で、自動車向けで培った精緻な金型技術で実現した機能性が強みだ。自動車向けの一本足経営を脱し、安定した経営基盤を固めつつある。

「切るより爪の形がキレイに整えられて超便利！」。最近、おしゃれに敏感な若い女性に売れている雑貨の1つ、つめ削り。同社の商品は約1年前の発売から出荷数が10万本を超える人気だ。

一般的なやすり方式ではなく、ステンレスの刃がかんな状に細かく並ぶ。削りかすは刃の裏のケースにたまり飛び散らない。切れ味が良いうえに、清潔感もある。

商品化にはアイデアだけでなく、雑貨として安価に大量生産する技術力が必要となる。同社は長年、サプライヤーの要求に応じ、精密な部材を作り出すための金型を手掛けてきた。

その経験を生かすことで、削りやすく、刃と刃の間から削りくずが落ちる最適な形状を見つけ出すことができたというわけだ。

こうした雑貨シリーズの第1弾は4年前の耳かき。樹脂製の微細な毛を成型してかき付きブラシとし、柔らかい感触や洗いやすさなど使い勝手を高めた。単に凹凸を彫り込んだ人形焼きのような金型ではつくれない。複雑な形を組み合わせて、大量生産を可能にした。今では出荷実績が100万本を突破した。

販路の開拓にも苦労した。納入先の指示されるままに作り込む金型と全く異なり、自前で売り込まねばならない。小売店に並べてもらうために、誰に会えばいいのかすらわからない状況だった。

頼ったのは県の企業支援団体、ひろしま産業振興機構。専門家との無料相談を活用してマーケティングの基本を学び直し、地元のドラッグストアへの納入にこぎ着けた。雑貨事業を統括する小田原進部長は「ネーミングからパッケージまで、なっていなかった」と苦笑いする。

こうして始まった新たな雑貨事業は売上高の約3分の1までに育ってきた。パートを含めた従業員も以前に比べ8割増えた。小田原部長も、全国の卸や小売りチェーンのバイヤーに会うため飛び回る日々が続く。自動車メーカーの売れ行きや開発方針に左右されやすい、小規模な下請けメーカー特有の体質からの脱皮が実現しつつある。

商品の魅力を高めるため、新たに大学との共同研究にも乗り出した。商品は樹脂製の舌ブラシだ。松本金型の舌ブラシを使って口内を清潔に保つことで健康維持に役立つことをパッケージで示せれば、消費者に売り込みやすくなる。

県やもみじ銀行の仲立ちにより、現在、広島大学で実験中だ。実験結果を踏まえ、今春にも商品を進化させたい考え。小さな金型メーカーの奮闘は、異分野への参入を目指す他の中小下請けメーカーの手本にもなるだろう。

（広島支局　三田敬大）

HITACHI
Inspire the Next
Human＊IT
人とITのチカラで、
驚きと感動のサービスを。
日立システムズ
www.hitachi-systems.com

購読のお申し込み
0120-21-4946
http://www.nikkei4946.com/
日経電子版
http://www.nikkei.com/
お問い合わせ(7:00~21:00)
0120-24-2146

広島支局 082-244-1155
福山支局 084-932-3345