

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来!チャレンジ21」](#) > [2003年放送分](#) > 12月13日放送分 やるしかない!で新市場をつくる~大阪発のあったか弁当~

12月13日放送分 やるしかない!で新市場をつくる~大阪発のあったか弁当~

12月13日(TX・TVO・TSC)

14日(TVA・TVH・OX・TVQ・RCC・TVO・OTV)

15日(BSJ)

最近、多くのビジネスホテルに設置されている弁当自動販売機。これで売られているのは、大阪府の(株)セックコーポレーション(資本金2,000万円、従業員数10名)が、夜食専用に開発した弁当。しかし、長期保存ができ、火も水も電気もいらないこの弁当は、阪神大震災を機に、非常食としても注目されている。夜食用・非常食用という二つの視点を持つことで、様々な需要を発掘した同社の販売戦略を紹介する。

やるしかない!で新市場をつくる ~大阪発のあったか弁当~

[視聴覚教材No. TV15-37](#)

[動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



木枯らしの吹きすさぶ寒い季節には暖かいご飯が食べたいもの。志垣さんの持つお弁当なら、なんと、火も電子レンジも使わずにあつあつのご飯を食べることができ。皆さんは見たことがありますか?

京都タワーホテルの小野支配人。先ほどのお弁当は、火も電子レンジもいらないという利点を生かし、宿泊客の夜食用として販売しているようだ。





こちらの自販機で売っているものこそ、火も電子レンジもないお弁当。その名も『ホットぐるべん』。

弁当箱から出ている紐を引いて8分待てば丁度食べ頃。早速、小野支配人と試食を試してみる。



試食中の志垣さんの所に現れたのは西田社長。『ホットぐるべん』を開発したセックコーポレーションの社長だ。



夜食を食べた宿泊客が、今度は自治体の非常食や会場警備時の警備食など、色々な利用方法を考案していった。「当社には営業がないんです。」と西田社長は語る。

POINT: お客様が新しいニーズを考えた



13年前に会社を辞めた西田社長は、空いた時間を利用してじっくりと世間を観察。そ



の時に注目したのが、コンビニの主力商品であるお弁当。コンビニよりも便利な自販機でお弁当を売ればあたると思った。

早速、お弁当と自販機の開発に着手した西田社長は、同時に、飲料自販機の管理業務を始めた。自らの実体験を自販機開発に生かすためだ。



発熱機構の説明を受ける志垣さん。その構造は石灰と水とにがりを利用した簡単なもの。しかし、実用的に作るには相当苦労した様子。今では複数の特許を取得している。

自社工場で行うのはパッキングのみ。安全性が求められる食品製造は信用力のある大手メーカーへの委託。製品開発も大手との提携も、スピードこそが大事だったと西田社長は語る。

POINT: 大手の信用力を借りる

POINT: スピードが大事



起業を考えていた西田社長の背中を押し



たのは恩師竹井氏の言葉。「経営に対する理念を持っているんだから、押し通せ。君は、経営者になるべきだ。」

最後に、「起業とは？」という志垣さんの質問に、「"ニーズを、ウォンツを常に考えること"そして、"それを実現する商品を開発すること"と、西田社長は自らの起業哲学を表現した。

POINT: 常に常に考えつづけること



[ひとつ上の階層へ](#)

[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN