

[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」](#) > [2004年放送分](#) > 9月25日放送分 新素材で飛躍！～独自の販売ルート開拓術～

## 9月25日放送分 新素材で飛躍！～独自の販売ルート開拓術～

25日放送 (TX・TVO・TSC)

26日放送 (TVH・OX・TVA・RCC・TVQ・OTV)

27日放送 (BSJ)

【企業レポート】福井県のダイヤロン(株)(資本金6,250万円、従業員50名)は、家業の畳屋を継いだ現社長が、低迷する畳業界においても消費者のニーズに合った安全で良質の畳を提供すれば需要はあるはずだと判断し、化学畳の製造販売に進出した。消費者の視点に立った商品作りと従来の畳の流通ルートに頼らない独自の販売ルートの確立により売上拡大を実現し、高成長を続ける同社の経営姿勢を紹介する。

ビジネス・ホット情報 WEB研修で新しい自分を発見！

問い合わせ 独立行政法人中小企業基盤整備機構 中小企業大学校東京校 電話042-565-1276

### 新素材で飛躍！

#### ～独自の販売ルート開拓術～

[視聴覚教材No. TV16-26](#)

[動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



福井県武生市にやってきた志垣さん。今日お訪ねするのは、最先端の技術を使った新素材でダニ、変色、汚れに強い畳の製造販売を行う会社。

ダイヤロン(株)の藤井社長。



早速、新素材畳の実力を拝見。畳にコーヒーをわざとこぼして拭いてみると、汚れが完全にとれ、シミも全く残らない！

畳の素材は食品包装用ラップと同じ、ポリプロピレン。人体に害がなく、燃やしても有毒ガスも発生しない。今では旅館や老人ホーム、幼稚園などで使われている。



金融機関に勤めていた藤井社長が家業の畳屋に戻ったのは、継いでいた弟(現在の専務)から協力の依頼があったため。安い中国製の畳に押され、年々状況が厳しくなっていた。

「今でも全国に畳は約12億畳ある。受注は減っても、潜在的なすき間産業であると

考えた。」と藤井社長。大手化学メーカーと提携し、新素材で従来の畳の欠点を克服した畳を開発した。

POINT: 新素材で従来の畳の欠点を克服した製品の開発



従来の畳製造機を改良し、大量生産の体制を築いた。1人の職人が手縫いで仕上げられたのは1日5枚ほどだったのが、現在では5名で約500畳の生産が可能に。

畳の販売先としてまず目をつけたのは旅館。しかし、門前払いばかりだった。旅館経営者が旅行会社のセールスマンに気を遣う様子を見かけ、旅行会社の商事部門と提携して販売することを思いついた。これが大成功！

POINT: 旅行会社の商事部門と提携して一気に広がる



6年間に初めて大量に新素材畳を採用してくれた旅館へやってきた。お酒や食べ物をこぼされても清潔に保てると畳の評判は上々。

「苦情がないことが第一。畳を良かったとあえて褒めるお客様がいなくても、苦情がないことが一番。」とゆのくに天祥 若女将の新滝さんは話す。

POINT:「苦情はない」という評価で自信



ある旅館から新素材畳は老人ホームに向いていると勧められ、販売を開始。老人ホームから、老人の入浴用にさらに水に強く滑らない畳が欲しいという声があり、耐水畳が生まれた。

老人ホームからの要望で開発した耐水畳に注目したのは旅館。次々と旅館に売れ出した。「当社が考えもしない使い方がでてくる。商品そのものが市場を作る。」と藤井社長は語った。

POINT: 商品力が新製品・新市場を産み出す



今回で「企業未来！チャレンジ21」の放送を終了します。長い間、ご覧いただきありがとうございました。

[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