

### 新吸収体の応用商品開発等で新たな需要開拓に挑む

新技術で価値あるオリジナル商品を提供するというコンセプトに基づき、ニッチ市場をターゲットに、高い瞬間吸収力、ドライ感を特徴とする「新吸収体」の応用商品を投入し、新たな市場開拓を図る。

#### 四国支部 統括プロジェクトマネージャー 山崎 純一

当社は、典型的な開発型企业であり、社長の発想がその原動力となっている。ただ、開発能力は高いが事業化する力が弱く、市場ニーズを捉えきれないジレンマを抱えていた。平成18年の新連携事業認定への取組みは、明確なビジネスモデル確立によるマーケット・イン型企业への脱皮が狙いであった。しかし、平成19年から20年にかけての原油高騰の煽りをうけ、事業化が遅れることとなった。平成22年以降、「新吸収体」技術を使った応用商品の開発や経営基盤の強化を図るため、中小機構の専門家継続派遣事業を活用し業績を伸ばしている。

#### 企業概要と中小機構との出会い

- ・ 企業名：フイテック株式会社
- ・ 業 種：紙、不織布製品の製造・販売
- ・ 所在地：愛媛県四国中央市金生町下分  
1 2 3 5 - 3
- ・ 資本金：30百万円
- ・ 設 立：平成8年10月
- ・ 従業員：21人



代表取締役  
石川 善将社長

当社は、平成8年創業の紙、不織布製品の製造・販売を行う開発型企业である。業界初「ひも付きお茶パック」や特許取得の食品鮮度保持シートなどユニークな商品をニッチな市場に投入している。一般に「家庭日用品」

は、日常で消費される必需品であることから、大きな需要変動はないものの、大手スーパーやドラッグストアなどの過当競争の煽りを受け、厳しい価格競争に巻き込まれ、利益確保が難しくなっている。また、消費者ニーズの多様化に対応するため、商品の差別的優位性の確保や開発期間の短縮化が求められている。

当社は、PB商品やOEM生産を主力に事業を展開してきたが、お茶パックなどのオリジナル商品の強化を図ると共に、新たな事業展開の必要性を感じていた。

石川社長は、大手衛材メーカーで取締役技術開発部長、生産本部長などを歴任した人物で、豊富な経験と人脈、豊かな発想力を強みとしている。行動力のある社長は、金融機関からの情報で新連携事業に取組み、平成18年に衛生材料向けに使用する「新吸収体」の開発・生産・販売の新事業で四国経済産業局から認定を受けることとなった。

その後、大きな環境変化に直面し事業化が

支援メニュー	H18	H19	H20	H21	H22	H23	H24	支援内容(支援テーマ等)
新連携支援事業	●→							物流見直し
専門家継続派遣事業					●→			マーケティング強化
専門家継続派遣事業						●→		中期計画等
専門家継続派遣事業							●→	売る仕組み、生産管理

遅れていた当社は、中小機構との交流の中で専門家継続派遣事業を知り、現状の課題を解決する手段になると判断した。石川社長は、中小機構の豊富な支援人材と最長2年間の長期にわたって支援する専門家継続派遣事業の特徴を理解し、受入態勢を整えるとともに全社体制で取り組む決意を表明した。

減や組織体制を踏まえた全社的視点で再構築し、経営のレベルアップと収益体制の確立を目指すことが狙いであった。平成23年11月からは、「売るシステム作り（商品・イメージ戦略）」と「生産現場改善の推進と定着」を支援テーマとして第三段階目の支援を実施している。

### プロジェクトマネージャーの視点と支援課題の設定



山崎 純一  
四国支部統括プロジェクト  
マネージャー

当社は、消費者サイドに立った情報を収集・分析し、活用する力が弱く、限られた企業からの受注に頼る経営スタイルであった。新連携認定事業である新吸収体を素材として提供するビジネスモデルに拘っていたが、その素材を活かしたオリジナル商品の開発・販売についても検討を行うこととした。

そこで専門家継続派遣事業では、平成22年1月から、第一段階として新吸収体を主体とした「マーケティング力の強化」と「商品企画・チャンネル開拓」を支援テーマとし、マーケット・イン機能の強化を図った。続いて第二段階として、「中期戦略・計画の策定・実行」と「全商品の販売力強化」を行った。市場ニーズを捉えた商品展開や販売等を原価低

### 支援内容と支援成果

#### 1) マーケティング力強化と商品企画・チャンネル開拓の支援

平成22年1月から6月まで第一段階の専門家継続派遣事業を実施し、新連携認定事業の技術を活用した新吸収体の用途開発を含めたマーケティング戦略・計画作り、企画提案書の策定、テスト・マーケティングによる新チャンネルの開拓を行った。支援を通して、マーケティングスキルの向上やプロジェクトメンバーの成長、並びに今まで実感したことがなかった市場側の要望や商品展開のヒントなどが明確となった。6月時点で新吸収体技術を活用した「楽しくシート：新吸収体入グリル用受け皿シート」の試作品ができたのは本支援の成果の一つであり、品揃えの増加と技術のPRによる販促効果など収益増加の一因となった。

テスト・マーケティングの中で首都圏の市場拡大の必要性を感じた当社は、東京での展示会出展とともに、拠点の設置を検討し、平成22年4月、東京に常設の営業担当者を配

置、主に「楽しくシート」などオリジナル商品の販売を強化する体制作りを行った。

## 2)中期経営戦略・計画の策定等と開発商品に関する販売力強化の支援

平成22年10月から平成23年9月までの第二段階の支援では、中期経営戦略・計画策定・実行（年度計画と予実管理を含む）、管理体制の確立、販売体制の確立、開発商品の評価、企業アプローチ・事業化支援を行った。通常は、第二段階に行った中期経営計画策定等の支援を最初に行うことが多いが、支援当初赤字であり、新吸収体の事業化を主体に早期に収益を確保する必要性があったこと、並びに市場志向の新商品の導入により収益改善を図ることを優先した。

ブレイクダウンした年度計画の実行項目には、原価低減の具体策も盛り込み、社長・常務を中心としたプロジェクトメンバーの努力で成果を創出している。

## 3)支援成果

- ① 2期連続赤字から黒字に転換
- ② 「楽しくシート：新吸収体入グリル用受け皿シート」の販売
- ③ 東京サテライトオフィス開設を含めた体制の確立
- ④ 製造原価率2%ダウン



新商品「楽しくシート：  
新吸収体入グリル用受け皿シート」

## 経営者のことば

当社は、新連携事業認定の取り組みがきっかけで中小機構とのご縁をいただきました。長年、いろいろな商品開発を検討して参りましたが、事業化にあたり、自社の経営基盤強化の必要性を感じ、平成22年から専門家派遣事業を活用しています。厳しい環境下ですが、利益も確保できています。支援を通して、常務が成長したことにも感謝しています。今後とも、支援をお願いいたします。