

限られた市場のなか、高額商品で快進撃する刃物メーカー

■ コンセプトを絞り込む

ここでは、GT(コンセプト、ターゲット)特に、コンセプト(商品、製品、サービス)の質を極限まで高めることによって、付加価値商品を創り出し、それが新市場(ターゲット客)を新たに創り出した、新潟県三条市の刃物メーカーを紹介します。

■ 世界ブランド「SUWADA」の爪切り

ここでご紹介する「諏訪田製作所」は、大正15年創業、1974年に設立、園芸用・家庭用刃物の製造、販売を手がけ、切れ味、使いやすさともに定評があります。特に看板商品の「SUWADA爪切り」は高い信頼を得ており、多くの医療機関、ネイルサロン等で使用されているほか、使い勝手と仕上がりの良さを重視するユーザーからの支持が多い商品です。

普通の爪切りは爪をパチンと割るように切りますが、同社の爪切りは文字通り爪を薄い刃でサクリと切れるので爪が割れたり、切り口がザラザラしたりしません。また刃が爪のカーブにフィットして、巻き爪やささくれの処理も楽。赤ちゃんや女性の柔らかい肌も傷つけないようになっています。これは、素材と熟練した職人の手仕上げに徹底的にこだわった商品だからです。熟練の職人らの手作り、50工程以上の厳しい品質工程管理の結果、普通100円ショップで購入できる爪切りが、ミラー仕上げの商品で8,400円という高付加価値製品として市場に出ており、バックオーダーで半年以上待ちという状況が続いています。

「最初に出したとき、日本でもヨーロッパでも『いい切れ味ですが、価格も世界一ですね』とよく言われたものです。徹底的に手作りにこだわり、爪切り本来の「切る」機能を追及していったらこんな価格になりました。」

と小林社長は仰います。

「国内における爪切り市場はせいぜい1億円程度、それも低価格の爪切りがほとんどで、この小さな市場で、我々の持てる力をどうしたらいいか考えたとき、他には絶対真似のできないものを作ることで勝負して行こうと決断しました。」

■ ドメインの明確化が成功の鍵

売上増、増販増客を考えると、最初に行う手法の1つに、「SWOT分析」があります。これは戦いの基本原則「敵を知り、己を知れば百戦危うからず」になって、外部環境と自分の特性や動向を列挙してマトリックスにまとめ分析する手法です。SWOTとは、Strength:自社の強みと、Weakness:自社の弱みと、外部環境として、Opportunity:機会と、Threat:脅威の頭文字を取ったものです。つまり得意分野で、得意技で勝つために、自社の強みを最大限発揮できるドメイン、戦略をどこで持つかを考える際に役立てます。

ところが、SWOT分析をしても、通常、現状の商品や技術をおろそかにして、新技術を追いかけたり、競争の激しい新市場に販路を求めたりしがちで、自社のポテンシャルを発揮できないまま終わってしまうケースが多いのではないのでしょうか？

同社の場合、職人の手作業のため、大量生産ができない。価格が高い。でも品質は世界一。この「SUWADA」ブランドを展開するとき、まず目を向けたのが欧米の先進国でした。日本のネイルアーティストたちが学びに行くアメリカの専門学校に出向いたり、ヨーロッパの見本市への出展などを通じて、欧米の有名ブランド企業とのコラボレーションを実現させ、さらに海外企業とも共同開発するなどして、ブランドを押し上げました。そして、国内では他の商品とあわせて、1995年以降グッドデザイン(Gマーク)選定を受け続けています。こうして、単なる爪切りに機能面、デザイン面での付加価値を与え、「SUWADA」爪切りは美容関係者、医療・福祉関係者に高い評価を得、徐々に広く市場に迎えられてきたのです。

「諏訪田製作所」では、職人の技と伝統という自社オリジナルの強みを活かすというドメインを明確にし、ブランディングにより1点集中突破した結果、売上増につながりました。

「徹底した手作りと品質にこだわった。また、一切モノマネはしない、人のマネはありえないという創業以来のものづくりに対するこだわりが、現在の職人たちにも受け継がれているから、大手も一目置く商品をつくることができる。」(小林社長)

自動車の世界生産台数がGMを抜いてトヨタが世界一になることが決まり、「ものづくり」日本の象徴のように言われています。しかし、世界一といってもトヨタやホンダなど大企業の話でなく、地方の中小企業でも、コンセプトを極めることで、「世界一」の新市場を創造できるという好例です。

News Release!
SUWADA NAIL NIPPER
NEW PACKAGES from APR.2007

News Release!
SUWADA NAIL NIPPER
NEW MODEL from APR.2007

ニュースリリース
「SUWADA」爪切りは国内外を問わず、定評がある。

社名	株式会社諏訪田製作所	創業	大正15年
所在地	新潟県三条市高安寺1332	設立	昭和49年
TEL	0256-45-6111	資本金	1,000万円
FAX	0256-45-4528	事業内容	家庭用、業法用 刃物の製造販売
URL	http://www.suwada.co.jp/		
代表取締役	小林知行		
従業員数	40名		