

賢者の選択 FUSION

自称“町工場の社長”が決断した成長戦略

「M&Aで発信力を大幅強化」

特許技術・ウルトラファインバブル発生装置を搭載したシャワーヘッド「Bolina」シリーズ等の商品が注目を集める田中金属製作所は2020年、株式会社シャルレの100%子会社となった。創業者の父から受け継ぐ“家業”の未来を見据えた経営戦略を聞く。

画期的商品の魅力を 社長自ら顧客に 提案する

田中金属製作所 代表取締役社長

田中和広氏

KAZUHIRO TANAKA

社長自ら日々店頭実演販売 商品の魅力を顧客に伝える

田中金属製作所創業の地・岐阜県山県市は“水栓バルブ発祥の地”として知られる。1965年、父で創業者の昭雄氏が旋盤1台で興した同社も例に漏れず、孫請けの水栓工場として生計を立てていた。そんななか、同社の未来像と企業観を大きく変える“事件”に遭遇する。「ある日、自分たちが単価数円で納品した商品が、1万8000円で販売されていることを知り衝撃を受けました。二次下請けに留まっていたは、いくら良い商品を作っても適正な対価が得られない。ならば自らがメーカーになるべきではないかと考えたのです。」

手始めとして社長は、自らが製造開発した商品をメーカーに提案し、いくつかは直接受注を得た。しかしこれが既存の下請け構造に対する裏切りと見

なされ、猛烈な逆風に翻弄されることとなってしまった。孫請けの得意先からは契約を打ち切れ、経営はたちまち行き詰まる。しかし、高い技術力と商品開発力が同社を甦らせた。

「2005年発売の節水シャワーヘッド『アリアミスト』が契機となりました。水圧を損なうことなく最大50%もの節水を可能とする画期的な商品で、テレビ通販番組等の効果もあり爆発的な売上を記録したのです。」

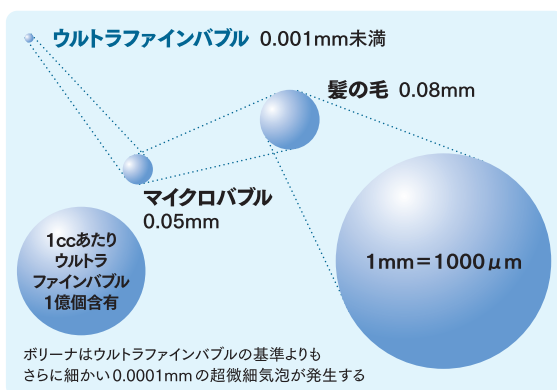
最小0.0001mmの超微細気泡で 洗浄・保温・保湿力を高める

「ウルトラファインバブル」とは国際標準化機構(ISO)で定義された泡のサイズ基準のうち0.001mm以下の超微細気泡のことを指す。「ポリーナ」には田中金属製作所独自開発のウルトラファインバブル発生装置「μ-Jet」が組み込まれ0.0001mmの超微細気泡を発生させる。特許：PAT第4999996号

※「ファインバブル」、「ウルトラファインバブル」、「FINE BUBBLE」は、一般社団法人ファインバブル産業会の登録商標です。

しかし好事魔多し。取引先の廃業や流通の減少等の要因が重なり、同社は8000万円もの債務超過に。それでもなお、もはや倒産待ったなしの状況にあっても社長は全力で走り続け、第二の救世主を呼び寄せることになる。

「当時、理論としては知られていた微細空気泡の効果を導入したシャワーヘッド『ポリーナ』です。美容効果、健康効果を謳うべく、徹底的なエビデンス取得のうえ発売したのですが……」

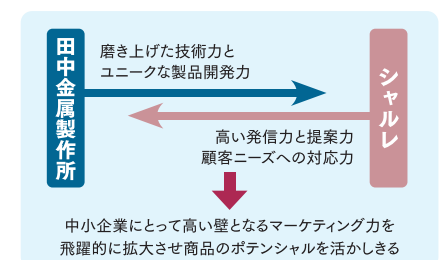


高い商品力を活かすには 効果的なマーケティングが鍵に

期待の『ポリーナ』はまったく売れなかった。2011年当時、シャワーヘッドとしては高価な9800円。マーケティングのノウハウを知らず、資金も知名度もない中小企業の商品が支持されるわけがなかったのだ。しかし社長は挫けなかった。

「売れなければ自分で売ればいい。自ら量販店の店頭に立ち実演販売を行ったところ、初日だけで30本も売れた為、全国の販売店からお呼びがかかるようになりました。」

成功の秘訣は、成功するまで諦めなかったこと、商品の魅力を顧客に直接アピールしたこと。効果的なマーケティングとの相乗効果があつてこそ、いい商品は売れる。この経験は同社の大きな指針となったが、同時に中小企業の限界も見え始めていた。



単なる子会社化を超えた シャルレとの協業シナジー

シャルレの重要な核のひとつとして田中金属製作所を100%子会社化



株式会社シャルレ
代表取締役社長

林 勝哉氏

Profile

田中金属製作所
代表取締役社長

田中和広氏

【はやし かつや】林社長が率いる株式会社シャルレは、資本金36億25万円、女性用下着を中心とした代理店・特約店による訪問販売を主体とする。創業以来培ってきた、“ものづくり”と“人づくり”を大切にしながら、今後の活躍が期待される。

【たなか かずひろ】1968年岐阜県山県市出身。中学卒業後職人として働きつつ金属加工技術への造詣を深める。1989年、父が興した田中金属製作所へ入社。2003年に同社代表取締役社長に就任し、画期的な製品開発と独自の販売戦略で注目を集める。

社長退任後の企業価値を 友好的M&Aでさらに強固に

連日の実演販売とECの活用、積極的な商品開発が奏功し、経営はある程度軌道に乗った。しかし、類似競合製品が続々登場し、戦国時代の様相を呈する市場で大きなシェアを確保するには、販売力不足が足かせとなった。そこで社長が採った戦略は、販売力に強みを持つ企業との友好的M&Aである。父が興した“家業”を人手に渡すのだから、かなり思い切った決断だったはずだ。

「私は入社以来、先陣を全力疾走しながら弊社全体を牽引してきました。し

かしいつかは社長を退くときが来る。現在のトップダウン経営が機能しなくなれば業績に影を落とす。社員のさらなる幸福実現のために、次世代の経営システム作りが必須と考えたのです。」

2016年から複数企業とのM&A交渉を続けるなか、社長がパートナー企業として選んだのは、シャルレだった。「2カ月で決断した」そうだが、決め手は「女性を元気にする」に共感したこと、同社の強みである訪問販売事業との協業による高いシナジー効果だ。家業意識や過去の業績に囚われていては未来が見えづらくなる。中小企業の経営者にとって、大局的な展望と決断は極めて重要な指針となるのだ。 

https://kenja.jp

賢者の選択

★今回の放送内容は、賢者の選択ホームページでご覧いただけます。

企画制作：矢動丸プロジェクト

あなたの人生を変える言葉がある
エグゼクティブ・インタビュー集

日本を担い未来を築く経営者たちが、自らの仕事論を至極の言葉で綴る、我が人生の道標とするに相応しいインタビューコンテンツ。BS12、サンテレビで放送中だが、公式サイトでは過去のインタビューも視聴できる。

番組アーカイブはこちら
https://kenja.jp/column/broadcast/

田中金属製作所

株式会社 田中金属製作所

本社 〒500-8154 岐阜県岐阜市木ノ下町2丁目4番地 TKS BLDG.

電話 058-248-5811

URL https://www.tanakakinzoku.com/

代表者 代表取締役社長 田中和広

創業 1965年

従業員数 46名(2022年1月現在)

事業内容 ウルトラファインバブル技術製品・その他の開発、製造、販売真鍮部品・樹脂切削