

かながわ経済新聞〔ビズログ〕

KANAKKEI

県内ビジネス情報イッキ読み!

Big Log

※本誌全てのコンテンツの無断転載・複製・転用を禁じます。

2022 11月号
VOL.107

〈発行〉 KANAKKEI かながわ経済新聞
〒252-0239 相模原市中央区中央3-12-3
相模原商工会館 本館 1F
〈制作〉 神奈川新聞社

税務・会計・経営支援

会社成長の専門家
りんくグループ

0 りんく

☎ 042-738-7891
www.link-tax.co.jp

「人財」でお困りなら

株式会社
MI ヨシロジスティックス

042-779-6619 <http://miyoshi-log.co.jp/>

HEADLINE | ▽事業承継などに最大600万円補助(2面) ▽南西フォーラムが再開(3面) ▽障がいのあるアーティスト作品、NFTで(4面) ▽住宅塗装は「作品」品質へのこだわり(かわさき経済=5面) ▽海苔業界の鉄人、異業経営者の「夢」(かわさき経済=6面) ▽作業着、女性目線でカッコよく(7面) ▽「アクリル」用途拡大で通販サイト(8面) ▽「最低のねじ」でグッドデザイン賞(9面) ▽「技術屋のサブスク」新サービス開始(10面)

価格転嫁しやすい超ニッチ戦略

県内中小企業、事業再構築のカギに

円安や物価高の影響でコストの価格転嫁ができず厳しい局面に立たされる中小企業が増える中、「超ニッチ」な分野でオリジナル製品を持つ企業が強みを発揮している。競合がいないため、原材料価格などの上昇分を製品価格に反映しやすく、収益性を維持している。

＝9面に関連記事

温泉用水位計製造、日高システム(横浜市都筑区)は、100種類以上ある自社製品の価格を見直し、平均15%の値上げに成功した。

主力製品の温泉用水位計は、限られた地下資源である温泉の水位のモニタリングに不可欠なもので、同社は業界シェア9割超を持つ。五十嵐崇社長は「(値上げに対して)意志を示すことが大切」とし、80社以上の取引先を直接訪問し、全社から了承を得た。

ねじ商社、サイマコーポレーション(藤沢市)も超ニッチ戦略を貫く。超極低頭ねじ「310スリム」や、いたづら防止ねじ「TRF」など、規格品にはない特殊ねじをプライベートブランド(PB)製品として販売する。同社も平均35%値上げした。

「コピー品が出ないほどのニッチ市場を狙って自社製品を開発している」(斎間孝社長)とするため、特定ユーザーにとっては、同社の製品群が他社



競合が参入しない製品を開発
＝藤沢市のサイマコーポレーション

では購入できないオンリーワン製品となっている。そのため、値上げもスムーズに受け入れられる。

現在、ロシアによるウクライナ侵攻や円安の影響で、エネルギーや原材料価格が高騰し、中小企業のコスト負担が強まっている。帝国データバンク横浜支店の特別調査(4～6月)によると、仕

入れ単価の高低を示す「仕入れ単価DI」と、販売単価の高低を示す「販売単価DI」の格差は、2019年以降で過去最大を記録。価格転嫁が追いつかない実態が浮き彫りになった。

理化学製品製造のバイオクロマト(藤沢市)も、主力製品のひとつである「プレートシール」で2度の値上げに踏み切った。製薬業界などで研究者が試料を保管するために使う消耗品だが、もともと市場規模が小さい。木下一真社長は「ニッチ過ぎて大手企業も参入しない分野。何の問題もなく価格転嫁できた」と語る。

超ニッチ戦略でブランド力を構築する企業は、価格転嫁もしやすい。補助

金などの後押しもあり事業再構築を進める中小企業が目立つ中で、超ニッチに着目し、自社技術の販路拡大を模索することも、先行き不透明なアフターコロナ時代に求められそうだ。

神奈川新聞社とのコンテンツ連携開始

かながわ経済新聞(相模原市中央区、千葉龍太代表)は、神奈川新聞社(横浜市中区、須藤浩之社長)と、地域経済に関連するニュース記事で相互連携を開始することで合意しました。両社の媒体で公開された記事の一部を相互に融通し、それぞれの読者に幅広くコンテンツをお届けできるようにします。

今号からかながわ経済新聞の紙面上に、神奈川新聞の経済記事の一部を転載するとともに、神奈川新聞の経済紙面と、同社が運営するニュースサ