

鳥取県東部商工会産業支援センター

株式会社ニシウラ

建設業から介護用品販売に進出  
新たな販路を拓く

公共事業の縮小で建設業が厳しい経営を迫られるなか、介護リフォームと介護用品販売・レンタル事業へ参入した鳥取市の株式会社ニシウラ。その成功が県内外で注目を集めている。



「オムツフッター1級」の資格をもつ西浦さんは、鳥取大学主催のセミナーで講師を務めたこともあり、鳥取大学と大王製紙が行ったオムツの共同開発にも関わった。



1. 西浦さんと従業員の皆さん。後列の鳥取県東部商工会産業支援センターの経営指導員、岩本敬二さんは、「ニシウラさんが見事に再生したのは、取引先から信頼される企業になったこと、商工会などの意見を聞き、真面目に実行したこと」だと話す。2~4.「ヨッコイショ」というブランド名で自社商品を開発(2は足が不自由な人用の足置き台、3は車椅子用クッション、4は車椅子用テーブル)。5. 商工会からのアドバイスで、入り口の看板を業務内容がわかるようにして、気軽に立ち寄れるように変更した。「すると地元の人々が直接オムツを買いに来るようになりました。小さな工夫も大切ですね」と西浦さん。

鳥取市で医療福祉用品の卸売業を展開する株式会社ニシウラが、西浦組から社名変更したのは平成16年。

もともとは建設業を営んでいた同社は格付けでAクラスの優良企業だったが、公共事業の縮小を受けて業績が悪化。建設業だけの事業継続は困難と判断し、異業種への参入を決意した。「反対意見もありましたが、会社を維持するには仕方ないと押し切りました」と社長西浦伸忠さん。

まずは建設業で培ったノウハウを活かし、介護住宅のリフォームに参入した。すると国の補助金制度が導入されたこともあり、多くの注文が舞い込んだものの、補助の縮小などにより売り上げが激減。追い込まれたときに駆け込んだのが商工会だった。

「それまではほとんどつきあいがなかったのですが、業をもつかと思いでした(西浦さん、以下同)。  
平成19年のことである。

ドバイスや、顧客管理の専門家を派遣するなど、商工会のサポートは多岐にわたった。

「おかげで、少ない人数でも効率よく営業ができるようになったになりました」

その後はリフォーム事業に加えて介護用品のレンタル事業や、オムツなど介護用品の販売にも乗り出す。ベッドのレンタルで訪れた

先から「いいオムツを知らないか?」と尋ねられたのがきっかけだったという。

とはいえ、オムツの知識はまったくない。そこで一念発起、社長の西浦さん自ら猛勉強し「オムツフッター1級」の資格を取得した。

平成20年当時、この資格をもつのは鳥取では西浦さんただ一人。新聞にも取り上げられ、一気に同社の知名度がアップした。

「扱うオムツに大差がない以上、付加価値が必要だと思いました」

さらに、病院や介護福祉施設などの納入先に対し

介護用品の販売やレンタル事業を開始

商工会との相談の結果、西浦さんは2つの取り組みに着手する。建設業からの完全撤退と、資金繰りの徹底的な見直しだ。具体的には所有していた重機をすべて売却し、支払い資金を捻出。同時期に商工会が準備した経理管理ソフトを使い「日繰り表」を日々作成することになる。

「当時は仕事の大半が資金繰りという状態。支払いのためにリフォーム代金の一部を前金として受け取るやり方も商工会に教わりました。パソコンによる経理は慣れるまでは大変でしたが、商工会のサポートのおかげで乗り切ることができました。パソコンで入力した経理情報は商工会とも共有していたので、当時は、毎日のように商工会に相談していました」

そのほか、銀行に対する事業計画のプレゼン術のア

て、在庫のデータ管理やオムツの使い方に関する勉強会を開催するなど地道な努力を続けたところ、納入先の信頼を得て、新たな取引先が徐々に拡大、資金繰りも安定に向かう。

いまでは鳥取県内の病院・介護福祉施設ではシェア50%程度になり、島根など近隣の県にまで営業先を拡大している。

オリジナル商品の開発にも着手

さらに平成22年からは車椅子専用テーブルやクッションなどオリジナル商品の開発にも着手。倒産寸前の危機から6年、攻めの経営に入った。

「介護用品市場は成長が期待できる反面、競争も厳しい世界。生き残りのためにも、これからはオリジナル商品が大きな武器になる。いつかは自社の商品をディスプレイに納めるのが目標です」と、目を輝かせる西浦さんだった。