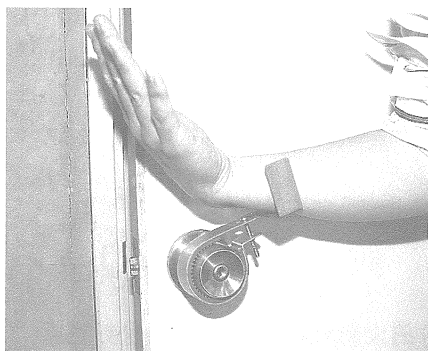


## 需要急増 フル稼働で届ける



日進ゴムのドアノブ用アタッチメント

を開発。4月27日の発売から1週間足らずで50セットを販売し、商社からの受注も受けるなど販売数を伸ばしている。

きっかけは渡邊喜朗取締役営業企画部長が耳にした、「トイレを出るときにドアノブに触ると、せっかく手を洗った意味がなくなる」という従業員の言葉。社内で聞いてみると、同様の意見が多く、同じように不安に思っている人がいるのではと開発を決めた。

取り付けたフックを腕やひじで押すとノブが回る仕組み。丸いドアノブにしっかり固定できるよう、接触部分に厨房靴などに使用する同社の高グリップ力商品「ハイパーVシリーズ」の靴底用ゴムを使用。本体部分は価格を抑え早く消費者に届けようと金型を使わず、懇意の金属加工会社(株)クレスコ(岡山市)と共同開発。社員の一言からヒントを得てわずか10日で発売した。

感染防止に役立つとして既存商品の受注が急増。フル稼働で要望にこたえる企業もある。国産ストロー製造トップのシバセ工業(株)(浅口市)は、急増したアルコール検知器の息吹き込み口用ストローの受注にラインフル稼働でこたえている。

旅客・貨物輸送業者のドライバーが点呼時などに行う飲酒チェック用の個包装の商品。感染リスクへの懸念から使い捨てできる同商品への需要が高まっているほか、外出自粛に伴う宅配需要の増加でドライバーの数も増えていることなどから、これまで取引のなかった大手運輸会社から全ドライバー分の大量受注が入るなど、月10万~20万本だった出荷量は3倍を超える60万本以上に増加。生産能力を上回る発



シバセ工業のアルコール検知器用ストロー

注に、設備の増強を検討している。

磯田拓也社長は、「マイクロプラスチック問題で業界は批判されているが、使い捨てだからこそ社会に貢献できることもある例。しっかり社会的要請にこたえていきたい」と話している。

次亜塩素酸水「スーパー次亜水」を展開する(株)エイチ・エス・ピー(岡山市)は、消毒液の不足を受けフル稼働生産での提供に取り組んでいる。

アルコール消毒液が店頭から消える中、スーパー次亜水と噴霧器のオーダーが殺到。通常冬場の繁忙期でも1日に次亜水50ケースの出荷だったのが最大800ケースにまで増加している。

福祉施設などから生成装置の受注も増えているが納期までおよそ2カ月の状況。タンクの容量などが選べる受注生産のスタイルから定型の仕様に変更して順次納品できる体制づくりも模索する。山森哲夫社長は「新しい生活様式が求められ、事業所、家庭を問わず必需品となっており、供給体制を強化して地域社会に貢献したい」と話す。県を通じて生成器のデモ機を必要とされる施設に設置し無料で次亜水を提供することも検討している。

## 小売業救うネット通販支援

### 小さく始めSNS活用を

岡山県よろず支援拠点コーディネーター 河井七美氏

厳しい状況が続く小売業で、Eコマース(EC)の取り組みが広がっている。しかし、小規模事業者には敷居が高いのが現状。そんな中、活躍しているのが地場ICT企業などの支援事業者。無料経営相談所「岡山県よろず支援拠点」のコーディネーターの河井七美氏(株)オーブ社長)に参入へのポイントなどを聞いた。

一よろず支援拠点へのEC相談状況は。

週に1回ICT活用について相談を受けてきたが、4月頃からECに関する相談が大半となり、相談日を増やして対応している。相談内容は、飲食店が仕入れている食材を使った加工食品の販売や、イベントなどで販売していたアロマオイルや小物類の販

売などさまざま。

一サイト立ち上げに当たりどう助言している。

競争の厳しい大手ECモールに出店するのではなく、集客力は劣るものの登録料無料や低価格で出店できるサイトでのスタートを進めている。誘客にはSNSが有効。すでに顧客とのつながりを持つ事業者は、「このサイトで買えるようになりました」と発信するだけで売り上げにつながる。また、1日当たりの限界出荷数を把握することも大切。限界を超える受注を受け、顧客に迷惑をかけることもある点に注意してほしい。

一EC以外での打開策は。

インターネット上で資金調達するクラウドファンディングの活用も有効だ。困っている状況、応援してもらいたいことなどをストーリーとして発信し共感を募る。店舗の閉店や学校給食の中止で廃棄せざるを得なくなった食品を安価で販売するなどのケースが見られる。支援金額に見合った返礼品を用意することが重要でストーリー作りと合わせてアドバイスしている。コロナ収束後も店舗との併用を模索してもらいたい。