

日本経済新聞

6月24日
木曜日

発行所 日本経済新聞社
東京本社 電話(03)3270-0251
〒100-8066 東京都千代田区大手町1-3-7
大阪本社 電話(06)6943-7111
名古屋支社 電話(052)243-3311
西部支社 電話(092)473-3300
札幌支社 電話(011)261-3211
電子版アドレス
http://www.nikkei.com/
購読のお申し込み
☎0120-21-4946
http://www.nikkei4946.com

アジア・中東10カ国で販売

空気清浄機やマスク

殺菌材料開発の信州セラミックス(大桑村、桜田社長)はアジアや中東を中心に10カ国で空気清浄機やマスクなどの販売を始めた。2011年6月期はさらに海外の販売先を10カ国程度増やす計画だ。住環境の改善が見込める健康関連商品は富裕層を中心に需要が高い。現地の環境にあわせた商品も開発し、必要の取り組みを急ぐ。



信州セラミックス 現地仕様開発へ

このほどインドネシア、フィリピンやサウジアラビアなどアジアや中東を中心に10カ国で代理店契約を結んだ。同社が開発した殺菌材料「アースプラス」を使った空気清浄機やマスク、水の浄化装置などを販売する。茅野市に9月開設予定の「イノベーションセンター」で現地代理店の社員が研修を受けられるようにして販売を後押しする。11年6月期には欧米などさらに10カ国程度で代理店を募る。従来の海外販売はマレーシアの代理店1社のみだった。

アジアや中東では富裕層を中心に住環境の改善につながる商品への関心が高く、細菌やウイルスの活動を抑えることが期待できるアースプラスの魅力を訴える。国内と海外では住宅事情が異なるため現地仕様の空気清浄機なども開発、投入する考えだ。住宅以外に医療機関にも売り込む。同社は酸化チタンやハイドロキシアパタイトを粉末化して液体にした殺菌材料、アースプラスを開発、製造している。家電メーカーなどと提携してアースプラスを使った製品をつくってもらい、自社ブランドで販売している。

10年6月期の売上高は空気清浄機などが好評で前期から5億円増えて8億円の見込み。海外売上高は3000万円程度にとどまっているため海外販売を強化し、11年6月期は1億円に引き上げ

アースプラスを塗布したマスクなどを海外で販売する

る。「将来的には海外での売上高が国内と逆転する」(桜田社長)とみており、3年以内に5億円を目指す。