

“ヒラメキ”からはじまる
企業ストーリー

『未常識の発見——大手が参入しないニッチ市場で成長する、加藤貿易株式会社』

文 牛久保洋次

text by Yoji Ushikubo

【未常識】今は常識ではない、でも未来に常識となる事：これは私が作った造語です。

私が一昔前にレコードレンタル事業を創業した当時、市場も形成されていなければ、競合他社も存在していませんでした。予想以上に反響が大きく、一気に事業が拡大していく半面、私が最も恐れていたのは大手レコード小売店の参入です。しかし結果として、まだ未成熟であった当市場に大手企業が参入する事はありませんでした。

今回は「小さな市場・未開拓な市場のシェアNo.1」を目指して、商品企画から生産、販売までワンストップで事業を展開している、「加藤貿易株式会社（以下…加藤貿易）」を紹介させていただきます。

加藤貿易が手掛けている商品の一例として、お洒落な男性用下着「DARK SHINY（ダークシャイニー）」があり、販売開始より5年で累計30万枚以上の販売実績があります。女性に比べて拘りが少ない男性用下着では競合が圧倒的に少なく、市場が成熟していない為、そこには大きなチャンスが潜んでいました。

かく言う私も実は当商品を愛用しています。お洒落な上に履き心地も良く、身体にフィットしていて、これまでの下着とは違う良さを感じました事をご報

告致します。

また高齢化に伴う、シニア世代の悩みとして「トイレが近い（頻尿）」「夜に何度もトイレに行く（夜間頻尿）」「不意におしっこがしたくなる（尿意切迫感）」「トイレまで我慢できず漏らしてしまう（切迫性尿失禁）」等の尿トラブルが頻発しています。実はこのような尿トラブルは40代から増えてきています。こういった悩みはなかなか本人から表面化される事が少ないですが、今後間違いなく伸びる市場として、尿トラブルの悩みを抱える男性向けにファッション性を取り入れた吸水機能性アンダーウェア（尿漏れ用パンツ）の販売を展開し、着々と事業規模を拡大しています。

加藤貿易が商品を選択する際の着眼点は、商品に特徴があり、競合他社がひしめく大きな市場ではなく、大手が興味を持たない小さな市場である事です。「小さな池の大きな魚」になれる可能性を秘めた市場に注目して、事業展開を図っています。

今月の一言

価格競争に巻き込まれない市場での利益追求型の経営

これが則ち【未常識の発見】



Profile

慶應義塾大学商学部 卒業
株式会社友アンド愛（レコードレンタルビジネスの開発者）を創業し、代表取締役就任。約700店舗をFC展開する。株式会社ビザカリフォルニアを創業し、代表取締役就任。約400店舗をFC展開する。日本CDビデオレンタル商業組合 初代理事長（社）ニュービジネス協議会 理事等を歴任。
現在、株式会社いかしあい隊 会長、その他顧問数社。