

中部



## 各地の話題ー北から南から



鈴木 茂喜氏  
(イセヤス建材社長)

「成熟したメッシュフェンス市場で成長を遂げるには、固定概念を捨て『売れる仕掛け』が肝要」と話すのは、防護柵やワイヤメッシュ販売・施工のイセヤス建材(愛知県豊橋市)の鈴木茂喜社長。同社は金網メーカー、伊勢安金網製作所の施工部門として198

1年に独立。以来、設計・製品開発から施工までを手掛けた。今年本社を移転、新築した。

高い商品を開発・販売し続ける。「金網・フェンス製品市場は成績期にある。新規需要を獲得していくことは確かだ。しかし、成績期であることを理由に現状に甘んじるのは違う」と言い切る。成長戦略の一環として、最近は自社製品の開発に注力。水平方向のフレーム形状が多い金網フェンスを同社では山形形状の施工にも対応する。また、R形状の門扉フェンスも開発したばかり。

山形形状のメッシュフェンスは、フレームごとに金網形状を変える必要があるなど、施工難易度が高まる。「個人宅だけでなく、公共案件でさえも、外観の意匠性を重視するニーズが高まってきた。これ

相対的に製品価格が高くなりやすい。それではユーザーの購買につながりにくい。付加価値が高い製品を利幅を圧縮することなく、どう販売するのか」と成熟した市場での新規開拓に挑む。(齊藤 直人)

# 固定概念捨て“売れる仕掛け”を