廣瀬製紙の湿式不織布事業における資源の蓄積と活用

起業マネジメントコース　学籍番号：11215109　森祐二

要旨

本論文では、廣瀬製紙が湿式不織布事業を創業から今まで成長、発展をとげてきたにも関わらず、売上拡大が伸びなくなってきた現状の課題をどのように解決するかを明らかにした。そのために廣瀬製紙の歴史を紐解き、同社が今まで湿式不織布の事業発展をなしとげた過程を分析し成長の構造を解明した。さらに現在のさらなる成長が難しくなっている廣瀬製紙の状況を解決するために､現在の問題点と今までの成長の構造から課題を分析し、その課題解決の具体的な提案を高知県の優良企業の事例を参考に進めた。廣瀬製紙は、湿式不織布の製造技術と繊維メーカーや商社との企業間連携の資源を蓄積していることより、今まで川下のエンドユーザーに製品として不織布を提供し続けられていた。しかし、川下で不織布の用途が大きく拡がる環境変化の中、廣瀬製紙が提供している不織布とエンドユーザーが不織布に求めている最終製品を高機能化する部品とのギャップが大きくなっていることが明らかになった。そしてそのギャップを埋めるために不足していた資源が、エンドユーザーにアプローチするノウハウと、不織布の加工技術を鍵に川下エンドユーザーと垂直連携をする仕組みであることが明らかになった。エンドユーザーへのアプローチ手段として、海外展示会の出展と海外市場の権威者の協力という提案をした。そして、不織布の加工技術を別市場の加工メーカーとの水平連携で補い、その水平連携を持って川下エンドユーザーと垂直連携をすることの提案を行った。提案した解決策を廣瀬製紙は実践することで、現在の事業拡大の停滞状況を打破する一つの手段となり、さらなる成長へとつながるであろう。さらに、機能紙の川下産業界のエンドユーザーにとっても、廣瀬製紙の不織布を使う機会を広げることや、使うことで最終製品の高機能・高性能化を達成しやすくすることにつながり、双方にとって効果の高い成果につながるであろう。しかし、本研究は、廣瀬製紙の過去から現在までの状況を考察し解決提案を提示したものであり、解決の可能性を示したにすぎない。今後の実践による廣瀬製紙の事業成果を考察することで、より深い議論につなげていく必要がある。