

ビジネス

オフィス用品などの通販を手がけるカスタネット（京都市南区東九条南石田町、植木力社長）は、産業機器メーカー向けに、機器を据え付けする際などに使われるキャスター（ころ）の販売に特化した通販事業を開始する。キャスターだけを取り扱う通販事業はこれまでなかったという。工具店などで販売されているキャスターより、最大で50%ほど値引きできるという。今後、2月中旬にも通販の受付を開始し、初年度1億円の売り上げを目指す。

お次は「キャスターネット」

同社は大日本スクリーン製造の社内ベンチャーとして2002年に創業。オフィス用品通販からスタートし、2003年には工場で使われる工具・作業用品の通販にも参入している。同社が手がける通販はキャスターが3分野目。

新通販事業を社名をもじって「キャスターネット」と名付けた。このほど、同社のロゴが入ったカタログが完成。既にオフィス用品通販で取り引きの実績があるメーカーなどに配る予定。2月中旬に注文の受付を開始する。

産業機器向けのキャスターは従来、工具店などが直接販売するケースが主流。大型の機器では、1つの装置に100個以上の大型キャスターをつけるものもあるという。

特に、半導体製造装置では、製造工程を複数のユニットに分けて組み立てる。それぞれのユニットに100個以上の大型キャスターが必要となることもあり、機器メーカーにとってはコスト削減が課題となっていた。

カスタネットは、キャスターの規格がメーカー間で統一されていることに着目。今回の新事業をはじめため、新たにデータベースを作成。キャスターの品番を入力するだけで瞬時にキャスターのメーカーや専門商社に対して発注できるシステムを構築した。このため、ユーザー側が同じ規格や品質のものでも安いものを選べるようになったという。

同社は、こうしたキャスターだけの需要でも全国で年間に売上高で300～400億円ほどあると見込んでいる。

既に取り引きがある2800社の内、産業機器メーカーを対象にカタログを配布。一方で、オフィス通販の営業現場でキャスターの販売促進を行う。また、キャスターを購入した企業にはオフィス用品の提案を行い、相乗効果を図る方針にしている。



カスタネットが通販をはじめ
キャスター。