

食器事業

Tabletop Business

主要製品

- 陶磁器食器
- その他食器関連商品
- 装飾・美術品等



食器事業部長
片田智之

2022年度の業績

国内はコロナ禍で長く落ち込んでいたホテル・エアライン向けが回復に転じ、直営店とオンラインの販売も増加しました。また、並行して進めてきた構造改革の成果もあり、収支改善が大きく進みました。米国は通年で取引先の在庫調整局面が続いた上、下期には主要取引先の一つが経営不振により注文が激減したため、計画比・前年比ともに下

回りました。アジアは重点市場に位置づけている中国、インド、ベトナム、台湾が大きく伸び、また豪州などその他地域も増収でした。

これらの結果、食器事業の売上高は、69億5百万円(前年比15.8%増加)、2億77百万円(前年比9億円の損失改善)の営業損失となりました。

第12次中期経営計画の進捗

食器事業では、グループ長期ビジョンの実現に向けて、まずは黒字化の達成を最重要課題として取り組んでいます。国内は、回復してきたホテル・レストラン市場向けの拡販を進めるため、多数の新商品開発に取り組むとともに、流通の簡素化や業務の合理化によるコスト削減に継続して取り組みました。また、今後も成長の期待できるオンライン販売にリソースを集めるなど、選択と集中を進める事

で収益力の向上を図りました。中国、インドでは現地企業と総代理店契約を締結した事で売上が大きく伸長し、ベトナムでは今後の拡販を狙い新たにショールームを開設しました。米国市場は苦戦が続きましたが、マーケティングと新たな販路開拓、オンラインの強化、また、市場投入を開始した電子レンジ銀食器の拡販など、挽回策を講じてまいります。



ヨシノ



ローザロッサ



オマーージュ コレクション



オリッジ



クレマンス



トレフォリオ ゴールド&プラチナ

成長戦略

食器は、ご家庭での食事はもちろん、ホテルやレストラン、飛行機内や病院など、様々なシーンでの美味しい食事に欠かせないアイテムで、当事業はウェルビーイングに貢献する事業と捉えています。これはノリタケが社会に提供できる大切な価値であり、それを常に念頭に置いて事業活動を行っています。

近年、食器に対するニーズは多様化し、これまでにない形や素材が求められており、いかにユーザーの皆様にご満足いただける商品開発を行うか、事業部全体で日夜、奮闘しています。開発及び生産体制の整備・再編を課題とし、B to B向け戦略商品の新型開発を精力的に進めました。2023年度はその中心ラインとして期待する「クレマンス」シリーズの全アイテムを発売予定です。また、デザイン加

飾の分野では、差別化技術となるインクジェット加飾技術『デコラテクト』を国内法人向けに展開しています。

サステナビリティをテーマにした商品開発も引き続き進めています。2021年に上市したリサイクル原料を用いた食器が好評で、2023年度はアイテムを増やして展開します。また、エアライン向け軽量化食器の開発には引き続き取り組んでまいります。

陶磁器は有限の天然資源から作られます。また、焼成過程では多くのエネルギーを必要とします。枯渇懸念のある原料の使用を削減する、あるいは再生可能エネルギーへの転換を図るなど、環境に配慮したもののづくりを進める事は事業の持続可能性の観点で極めて重要と認識しておりこれらにも取り組んでまいります。

MESSAGE

市場の変化を捉えるマーケティング力を強化

コロナ禍を通じて見えてきた市場の変化や多様化するニーズに対応するため、マーケティング活動を強化しお客様との対話の充実を図ってまいります。とくに2大市場である国内と米国市場では、オンライン販売の強化を通じたデジタルマーケティングは有効な手段と考えています。すでに、国内のオンライン販売と直営店では、マーケティング・オートメーション・ツールを活用した販促活動に着

手しました。加えて、ホテル・レストラン向け専用インスタグラムを開設して販促活動を行うとともに、今期よりホテル・レストランのお客様のオンライン受注もスタートします。

これらの新しい取り組みを商品開発に活かし、お客様の豊かな食空間を実現させる事で、人びとのウェルビーイングな暮らしに貢献できる事業を目指してまいります。