

座談会



新事業展開と 既存事業の 関連について

先行き不透明なコロナ禍の大変な中でも、先を見据え、新事業へ参入されている企業3社の方にお話を伺いました。

株式会社澤田棉行

取締役 経営企画室 室長
澤田 堯氏



▶会社概要と既存事業について

司会：まずは、自己紹介と各社の事業概要からお聞かせください。

澤田：当社は、1880年に繊維の卸業者として創業しました。先代の社長の時代から不織布の製造・販売を開始し、現在は、繊維原料の販売と不織布の製造販売を行っています。拠点は九州・東京・関西にあり、従業員は約25名です。

壺阪：当社は、1970年に機械工具の販売商社として創業しました。その後、色々な会社と合併や吸収を繰り返し、現在はグループ企業が5社あります。

事業としては、機械工具の卸を軸に海外事業・部品加工事業・専用機設計・製作・施工事業を行っています。従業員は約70名で、その他20名程が海外の従業員です。

廣田：当社は、1962年に姫路市福中町でゴムホースの販売商社として創業しました。1964年に広畑区蒲田に移転し、ゴム成形品製造を開始しました。今年7月には大津区へ全面移転しました。事業としては、自動車用電装部品に組みこむゴム・プラスチック成形及びその金型製造を行っています。従業員数は約50名で、その他フィリピンの現地法人に約150名おります。

▶新事業の概要

司会：各社の新事業の概要をお聞かせください。

▶使い勝手の良い、安価な抗ウイルス繊維の開発

澤田：当社では、“地球環境を守る”を掲げ、新事業として抗ウイルス繊維の開発を行っています。既存の抗ウイルス繊維は、高価で使い勝手もあまり良くないものが多いことから開発に着手しました。大手商社と開発チームを立ち

上げ、取り組んでいますが、繊維の開発には非常に時間がかかるため、まずは抗ウイルス分野でスプレーや手袋などの身近な付属品から取り扱いを始めました。



抗ウイルススプレー Etak

▶2店舗の飲食店経営

壺阪：当社は、飲食事業として昨年山吹に“炭火焼きゆ鳥”のフランチャイズ店舗を、今年2店舗目として姫路駅前に“つばさか商店”をオープンし、経営を行っております。

▶他と差別化したマスクの製造販売

廣田：当社は、マスクの中でも他の製品とは差別化したものを作りたいと思い、新事業に着手しました。ウレタンと不織布を合わせたマスクの製造販売を行っています。

▶新事業展開に至った経緯と 既存事業との関連

司会：新事業を展開するに至った経緯と既存事業との関連をお聞かせください。

▶次なるパンデミックを想定して、 攻めの姿勢で新しい商品開発を！

澤田：当社の事業は、お客様の課題を解決する開発が多いので、既存事業だけでは会社の規模拡大に限界があるという思いから新事業に取り組みました。会社の理念からも新型コロナウイルスに対応したものを開発して、社会に貢献したいという思いがありました。2002年以降のSARS、MARSの経験をもとに10年毎のパンデミックを想定して、2018年ごろから大手商社との抗ウイルス繊維の開発を進めていました。当初の予想より早く新型コロナウイルスが流行してしまいましたので、一層開発を急ぎました。その結果、現在は商品化の一手前まで進んでまいりました。

既存事業との関連については、あくまでも本業の繊維から離れない範囲で自分たちで何かを作るという攻めの姿勢で取り組んでいます。

▶外国人社員の希望を受け、 飲食事業へのリベンジ

壺阪：過去に既存事業でインドネシアに進出した際、現地の工業団地で日本食レストランを出店し、失敗した経験があります。いつかもう一度飲食業にはチャレンジしたいと思っていました。そんな折、数年前にベトナム人社員を雇

用した際に、入社当初からやりたいこととして飲食店の経営を掲げていたので、店長として任せてみようと思ったこともきっかけの一つです。飲食事業への参入を考えていることを“ゆ鳥”の社長に相談したところ「絶対に失敗させない」との後押しをいただき、助言をいただきながら、まずはフランチャイズ店舗の経営に踏み切りました。また、飲食業のみを事業展開している会社は、コロナ禍の中補助金の支給も遅れており、資金繰りが厳しい会社も多いですが、当社は本業が商社ということもあって資金的な余裕があるのが強みです。

既存事業との関連としては、商社の取引先との接待の場として利用できるほか、得意先の方にも何かの折に使っていただけるようにしております。そうすることで、本業の接待・交際費の節約にもつながります。

▶お客様の顔が見える何かを つくりたいという社員の意見が発端

廣田：今、自動車業界では電動化が進んでおり、100年に一度の変革期だと言われています。当社にとって既存事業は、大きな柱ですのでこの変革には全力で取り組みたいと思っています。

コロナ前から部活動的に社員が取り組んでいたプロジェクトで“何か自分たちで企画して製品を作れないか”という社員の想いをもとに数年前から検討を始めました。既存事業の製品の性質上、直接的なお客様との接点がなく、お客様のリアクションが分からないということを社員共々感じておりました。その中で新型コロナウイルスが流行している情勢からマスクが必要なのではと考え、新事業に着手しました。



Win2マスク

▶新事業展開の苦労ややりがい

司会：新事業展開に際して、苦労されたことや、やりがいとしてどんなことがありますか？

▶“抗菌”と“抗ウイルス”の壁を越えることの難しさ

澤田：抗ウイルスの商品を扱う際に、世の中に“抗菌”と“抗ウイルス”の違いを理解していただくことが、現在も苦労していることです。菌とウイルスは大きさも働きも増殖の仕方も違う全くの別物で、世間で販売されている商品の中には、抗菌を謳っているものもありますが、それは抗ウイルスという点においては対応していません。当社の商品を売り出すために、まずはウイルスに対する正しい知識を持っていただくことが必要だと考えています。

また、何か新しいものを開発する際の打合せでは、物を

株式会社和光製作所

代表取締役社長
廣田 晃一氏



司会 姫路経営者協会

事務局
酒見 直俊



見ながら触ったりして直に確かめることが大切で、コロナ禍でリモートワークが浸透したことは多くのメリットを生みましたが、海外の現地を訪問できなかつたり製品の輸送が遅れたことでなかなか開発が進まず、非常に苦労しました。

やりがいについては、自分たちのやっていることが、「世の中の役に立つ」「課題解決に近づいている」と感じられることで、それを原動力にして日々頑張っています。

苦労は、不特定多数のお客様を相手に 予想しないことが起こること

壺阪：苦労したことは、飲食業は商社の取引先とは異なり、不特定多数のお客様を相手にする商売なので、色んな方がお酒を飲んで予想しないことが日々起こることです。

やりがいは、2店舗で30名程アルバイトを雇用しており、普段なら知り合う機会が少ない若い人たちと接することができるのが面白いと感じます。また、多くの人の雇用を創出することができ、経営者として嬉しく思っています。



ゆ鳥 山吹店

つばさか商店

苦労は、製造から販売のノウハウを築くこと

廣田：新事業展開に際して苦労したことは非常に多くあります。

1つ目は、当社にはマスクの生産ノウハウが一切なく、素材のことや生産方法について一から学ぶ必要があったことです。製品の開発段階でも、仕様や色について試行錯誤を繰り返し、非常に苦労しました。

2つ目に、意匠登録、特許申請に関して、素材を供給いただいている大手企業との折衝の際に、いくつも壁を乗り越えなければならなかったことです。

3つ目は、衛生商品の製造環境を整えなければならなかったことです。

4つ目は、販売ノウハウもなかったため、銀行の提案でクラウドファンディングを行い、800名近い協力を得ることができましたが、そこでの販売の際にも、景品表示法に抵触しないPRを考えることにも苦労しました。

やりがいは、お客様の笑顔を見るため、試行錯誤を繰り返す過程で社員がイキイキと楽しそうに取り組むように

なったこと、製品が完成した喜びです。

▶今後の展望と目標

司会：今後の新たな展開や目標をお聞かせください。

“地球環境を守る”をモットーに SDGsに対応した事業展開をしていくこと

澤田：当社もBtoCでの販売のノウハウがなく、若い社員を担当にして一からEC（イーコマース）での販売の準備を進めております。

製品については、マッサージ店で顔を覆うために利用する不織布を想定し、間もなく商品化する見込みです。

それ以外にもホテルのシーツや新幹線のヘッドレストカバーなど新たな用途を増やしていきたいと考えています。前述の通り“地球環境を守る”をキーワードに掲げていますので、使い捨ての商品ではなく回収して再利用できるSDGsに対応した商品として開発を進めていきたいです。

国内のみならず飲食事業で海外展開を

壺阪：今後は、飲食事業をさらに伸ばしていきたいと考えています。11月からKiss-FM毎週木曜日の「Kiss music Presenter」の18時30分頃の「悟の“喝！”のコーナー」でPRしていきます。

現在、コロナ禍で多くの飲食店が撤退し、各地駅前の物件に空きがある状況なので明石方面や岡山方面でも展開を考えています。また、ベトナム人の“ゆ鳥”の現店長が4年後には日本の永住権を取得できる予定なので、ベトナムと日本を行き来することを想定してホーチミンで焼き鳥屋を展開するなど、海外展開も考えています。

街で実際に着用している人が見たい、 様々なアイデアの実現

廣田：自社のマスクが、世界で唯一のものというわけではなく、沢山ある中の一つとして街中で着用している人を見かけられるようになれば嬉しいです。また、作った製品を自分たちで販売していきたいです。今後は、カラーバリエーションを増やしたり、カスタムメイドできるマスクの開発や全く別の商品アイデアも出てきているので、実現に向けて取り組んでいきたいです。

司会：コロナ禍の大変な中でも、今後を見据えた事業展開、新事業への参入など、皆様の前向きな姿勢に大変感銘を受けました。本業はもちろんです、今回ご紹介いただいた新事業を通じ、各社の発展と、社員の皆様のご多幸をお祈り申し上げます。

本日はお集まりいただき、ありがとうございました。

会員企業三二紹介コーナー

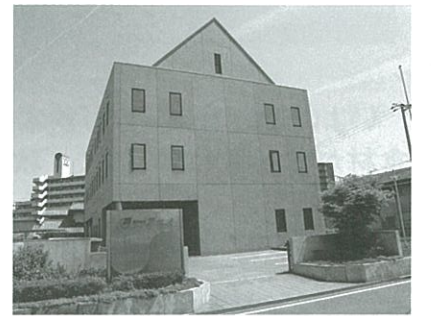
全員経営で皆さまのお役に立つ建材商社を目指す

株式会社アスノ

セールスポイント

昭和25年に姫路市依町で創業し、お陰さまで昨年4月に創業70年を迎えることができました。創業当時は大工道具の小売店でしたが、その後は建材の卸売業に業種転換し、今では姫路本社（飾磨）のほか、神戸支店（神戸市灘区）、大阪営業所（大阪市淀川区）の3拠点で、全国の400社以上のメーカー・商社から優れた商品を仕入れ、兵庫県下および近隣府県の900社を超えるお客様に金属製の屋根・壁材などの建築資材と、遊具、フェンスなどの土木資材の販売および施工を行っています。

創業9年後、創業者が「この会社を従事する皆の会社にする」と表明しました。私たちは創業者の理想を具現化し、1968年に社員が株主として経営に参加する労使一体型経営を実現しました。現在、社員71名の内61名が株主として経営参画し、社員全員でどうすればお客様に喜んでいただけるかを考え、皆さまのお役に立つ建材商社を目指しています。



本社工房



本社工房



本社工房

会社概要

- 代表者名 大塚 善基
- 所在地 姫路市飾磨区上野田2丁目10番地
- TEL. 079-233-0456 FAX. 079-233-0131
- ホームページアドレス <https://www.asuno-co.com>
- 設立 1956年12月26日（創業1950年4月11日）

- 資本金 7,000万円
- 事業内容 金属製屋根・壁材ほか建築資材（65%）、景観資材・道路資材ほか土木資材（35%）の販売および施工
- 取引先・販売先 地場の板金店、工務店、ゼネコン各社
- 取扱商品・製品 金属屋根・壁成型材、窯業屋根・壁建材、プラスチック外装建材、公園施設資材、道路安全施設、緑化資材等

原料品質からこだわる“本物の味”と“あずきの世界”で新しい発見を!

株式会社御座候

セールスポイント

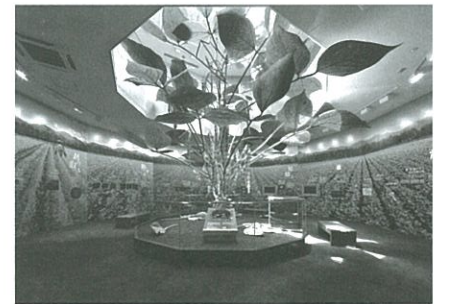
回転焼の御座候（赤あん・白あん）を主力商品として美味しさにこだわり、北海道と関東から広島にかけて店舗展開しております。

素材本来の風味を最大限に生かすアン作りを行っており、原料小豆・てぼう豆は選別工程で色・かたち・大きさを揃え、温度管理された貯蔵庫で保管する等行い、独自品質を実現しています。

製アン工場は、全店舗へフレッシュなアンを届けるために、年間364日朝から製アンが始まり夕方には出荷できる仕組みになっています。店頭では実演販売による焼き立ての美味しさをお客様へお届けしています。職人が、手焼きの技で焼き上げていく姿を見ながら購入できるのも、魅力の一つです。

2009年には世界初のあずきミュージアムを開館。小豆は味と栄養素に優れているだけではなく、その赤色ゆえに年中行事や人生の通過儀礼に欠かせない食べ物として、受け継がれてきました。植物学・農学・民俗学等、小豆を多面的に掘り下げ展示しております。

こだわり抜いた“本物の味”と古来より引き継がれる“あずきの世界”を、ぜひお楽しみください。



10倍あずき模型



御座候（赤あん・白あん）



実演

会社概要

- 代表者名 山田 宗平
- 所在地 姫路市阿保甲611-1
- TEL. 079-282-2311 FAX. 079-288-5374
- ホームページアドレス <https://www.gozasoro.co.jp>
- 設立 1959年6月（創業1950年4月）

- 資本金 85,275千円
- 事業内容 小豆・てぼう豆を主原料とした菓子のインスタ製造販売
- 取引先・販売先 百貨店や駅立地を中心に全国76店舗を展開（2021年10月31日現在）
- 取扱商品・製品 御座候（赤あん・白あん）、袋入りつぶあん、季節商品（御座候アイスパー・肉まん・わらび餅・よもぎ餅・かしわ餅）、担々麺、ジャンボ餃子等