

自社開発の新商品「すべらんマット」 で、新たな成長ステージへと向かう 光市の梱包材メーカー

兼子産業株式会社



兼子 義行 社長
(かねこ・よしゆき)

●会社概要

所在地：光市室積東ノ庄10-1
 年商：470百万円（平成24年5月期）
 設立：昭和39年7月
 資本金：30百万円
 従業員：26名（平成24年9月末現在）
 事業内容：スタレパック各種・鋼板用木箱、
 パレット各種・包装紙・鉄製リング、
 木箱各種、その他オーダーメイド梱
 包資材の製造・販売
 工場：田布施工場（山口県田布施町）
 名古屋事業所・工場（愛知県半田市）
 URL：<http://www.kanekosangyo.co.jp/>

●会社沿革

昭和26年 兼子行正氏が兼子坑木店を個人創業
 昭和39年7月 兼子産業株式会社設立
 「スタレパック」を開発
 塗覆装鋼管向梱包材製造販売、磨棒鋼
 向梱包材製造販売
 昭和43年 光市に本社を移転
 昭和49年 名古屋事業所開設
 昭和60年 田布施工場建設
 平成4年 兼子義行氏が代表取締役役に就任
 平成17年 本社事業所新設
 平成23年 「すべらんマット」を開発
 平成24年2月 財団法人やまぎん地域企業助成基金の
 助成企業に選定

◎はじめに

物流の現場では、輸送を確実にかつ効率的に行うことが重要となっている。このため、輸送を目的とした貨物の包装、すなわち「梱包」に関する幅広いニーズが存在する。

日本経済は、円高の定着や欧州債務危機、中国の景気減速等の影響によって低迷を続けている。特に、製造業の業況悪化は、物流や小売など幅広い業種に影響が波及しており、それに連なる梱包材業界にとっても無縁ではない。輸出用梱包材が減少傾向にあるほか、国内向けも引き続き厳しい環境に置かれている。

こうした中、フォークリフト用滑り止め具「すべらんマット」の開発によって、新たな成長ステージに向かおうとしている光市室積の梱包材メーカー・兼子産業(株)を本稿では紹介する。

◎坑木店から梱包材メーカーへ

同社は昭和26年、現社長の実父・兼子行正氏が熊毛郡田布施町で兼子坑木店こうぼくを創業したのが始まりである。宇部市出身の行正氏は、主に宇部興産や三井鉱山に炭鉱用の坑木¹を納入していたが、炭鉱の斜陽化に伴い、やはり木材を使って製造する梱包材にシフトしていった。

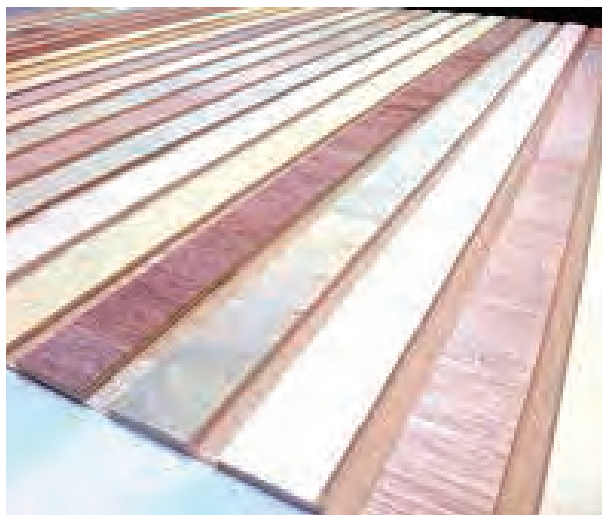
兼子産業(株)を設立し法人化した昭和39年、同社初のオリジナル商品として、電線ドラムやシャフト（磨き棒鋼）等の丸物専用の梱包材「スタレパック」を開発した。ちょうど電電公社（当時）向け鋼管を新日本製鉄光製鉄所（当時）が製造・出荷しており、鋼管用保護材を必要としていた。そこで同社の「スタレパック」が梱包材として光製鉄所に採用されることになった。これをきっかけに昭和43年には、光市に本社を移す。ところが、昭和47年、電電公社の鋼管が

1 鉱山などで、坑道の土砂や岩盤を支えるために使用する支柱用の木材のこと。

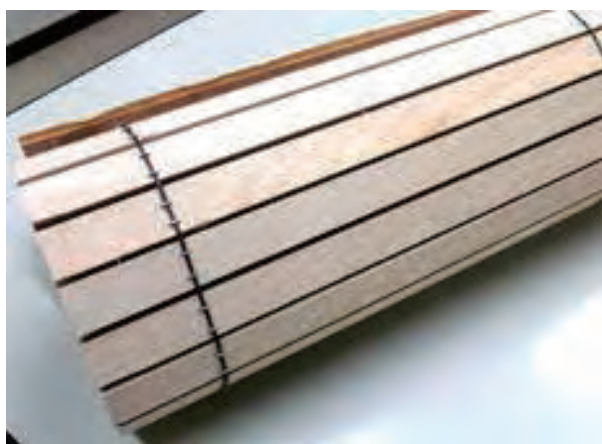
プラスチックのライニング（被覆）へと仕様変更になり、同社の梱包材への発注もストップしてしまった。会社の存続が危ぶまれる状況の中で、ステンレスコイルや鋼管用の梱包材として、独自商品「スダレパック」を各方面に売り込みをかけた結果、販路拡大に成功し危機を逃れた。この「スダレパック」は息の長い商品として、今なお重要な役割を果たしている。

◎兼子義行氏が2代目社長に就任

現社長の兼子義行氏は、大学を卒業後、(株)日立製作所に就職した。帰郷するつもりはなかったが、



▲スダレパック
電線ドラム、シャフト（磨き棒鋼）等の梱包用



▲スダレパック
大型タンクのワイヤーポイント等の緩衝用

実父の行正氏に懇願され、昭和54年11月、27歳で兼子産業(株)に入社する。自らが社長になった今は、頼りにできる人間が欲しかったという父親の気持ちが痛いほど分かる。次期社長候補として業務に携わり、平成4年、社長に就任する。「お客様に最高の満足を与えることが、社員の幸福につながる」。この理念のもとに経営を続けて20年。財務体質の強化を重要課題として掲げ、社長就任当時は8%くらいだった自己資本比率を、今では50%にまで高めた。企業として思い切った挑戦ができる体質に育て上げていった。

現在は、鉄鋼関連（ステンレス・溶接材料・鋼管等）をはじめ、半導体、機械部品、電線、シャフトなど様々な業界に梱包材を納入しており、主力である木製パレットと木箱各種で売上の60%を占めている。首都圏から九州まで、多くの納入実績を誇る梱包材のエキスパートとして、荷物の形状や輸送形態、顧客の抱える物流課題に合わせた商品を提供している。

梱包材メーカーは基本的に受注事業だ。量も値段も相手が決める。だからこそ、自社の存在価値を高め、他社との差別化を図るために、提案型の梱包材メーカーとなることを常に意識してきた。そして、そうやって本業の営業基盤を築く過程で、今回の新商品「すべらんマット」が誕生することになる。

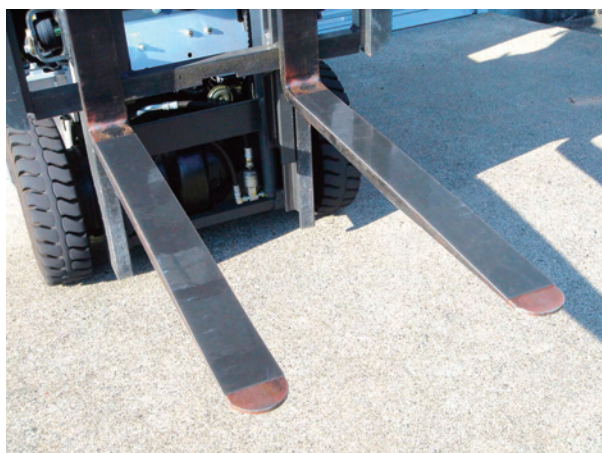
◎新商品「すべらんマット」を開発

フォークリフトで貨物を運ぶ際には、パレットと呼ばれる台に載せ、リフトの爪をパレットに差し込んで持ち上げる。ところが、金属及び樹脂製のパレットを用いる場合、運搬時にフォークリフトの爪から滑って落ちることが多く、製品の破損や作業員の人身事故発生の危険がある。滑り止め用にリフトの爪にゴムを巻きつけてみても、厚みがでるし、すぐにボロボロにな

っていた。

スチール製のパレットを納入した顧客から、「フォークリフトでの作業時にパレットが滑って困る」という相談を受けた。これが、「すべらんマット」の開発のきっかけになった。従来であれば、その顧客への対応だけで完結していたところだが、社長の長男である兼子雄輝常務が中心となって、どこにも通用するものを作ろうということになった。さまざまな試行錯誤を繰り返した結果、1年かけて、フォークリフトの爪にマグネットで簡単に装着できる「すべらんマット」の開発に漕ぎつけた。

マットの表面には、耐摩耗性、耐衝撃性に優れた高強度なウレタンゴムを採用し、裏面に強力なマグネットラバーを貼り合わせた。ウレタンは水分をはじく性質があり、接着剤による表



▲荷扱い時の安全対策に「すべらんマット」



▲超簡単脱着「すべらんマット」

裏二層の貼り付けに大変苦勞したが、最終的には荷扱い時の安全性、作業効率を高めることに成功し、「坂道でも安心、取り外しが簡単、厚さ4mmの極薄」という3つの特長を持つ「すべらんマット」が完成した。滑り止め効果の他にも、防音効果、緩衝効果も発揮し、金属同士の接触音を軽減させ、傷を防ぐことができる。

昨年7月の販売開始以来、300セットを超える好調な売れ行きとなった。今年9月11日～14日、東京ビッグサイトで開催された国際物流総合展²に出展した際の手応えも十分だった。4日間で交換した名刺は、ざっと1,000枚。イベントの終了後には、フォークリフトの代理店や倉庫業者等から毎日のように問い合わせと注文が入っており、それも県外の今まで取引のない会社がほとんどである。

◎「すべらんマット」を足掛かりに能動型事業を展開

本業の梱包材が受注事業であるのに対して、「すべらんマット」は、不特定多数のユーザーが対象になることから、同社では「能動型事業」と位置づけている。こうした事業を本業と近いところでやりたいと考えてきた。「すべらんマット」を接点に新規市場開拓を行い、梱包材の受注に結び付けながら、顧客の声を直接聴くことによって次の商品開発に繋げることを狙っている。それ故に自社での直接販売にこだわる。

一般に中小企業は、新商品の開発まではできるが、販売面で苦勞するケースが多い。「作り上手の売り下手」であり、ここが一番弱いところである。売るという行為自体が会社の生命線なのだから、よそに任せるのではなく、いかに自社でマーケティングをするかが重要となる。す

2 2年に1度開催されるアジア最大級、国内唯一の物流・ロジスティクスの専門展示会。

ぐに代理店に任せたりするから、売れないし儲からないと考えた兼子社長は、企画・開発・設計から価格決定、販売促進に至るまですべてを自社で対応することにした。

それが可能になったのは、雄輝常務の存在が大きい。父親と同じ早稲田大学理工学部で学んだ雄輝氏は、電気機器メーカーに一旦就職した。その会社で営業を担当していたため、不特定多数を相手にする商売を身につけている。これまで受注事業だけを行ってきた同社では育たなかった人材である。その力を活用し、「商品開発とマーケティング」という企業として重要な機能を備えることができた。

◎後継者育成も社長の大事な仕事

兼子社長は、65歳を迎える5年後には、常務の雄輝氏（29歳）に社長職を譲ることを公言している。気力、体力、頭脳が衰える前に社長職を譲ろうと考えてきたが、他に選択肢がないのなら、早く後継者を内外に発表した方がよいとの判断である。そのうえで、5年という時間を設定してじっくり育成することにした。

後継者不在を理由に廃業する企業は年間7万社にも上るというが、確たる後継者が存在していることは、それだけでも同社の強みと言える。あとは、次期リーダーをどう育てるかということだが、これについて兼子社長は、「小さな失敗なら多少して欲しい」と話す。会社が傾くような失敗は困るが、小さな失敗には耐えられるだけの財務基盤を築いてきた。失敗を恐れずチャレンジする姿勢を、まずは育成の中心に置いているようだ。

◎企業は社長次第

兼子社長は、「従業員が入社して良かったと思うような会社になりたい」と、常々思っている。「企

業は人なり」という言葉があるが、「人」とは「社長」のことだと解釈するようにしている。つまり、「企業は社長次第」である。梱包材の製造販売という受注事業で育ってきた従業員の意識を能動型に変えることは、一筋縄ではいかないが、自分自身も意識改革を怠らないようにしたい。失敗を社員のせいにはしない。社長が自らに課した方針である。

◎おわりに

近年、顧客の生産拠点の海外シフト等、梱包材メーカーを取り巻く環境は大きく変化している。その変化に対応しながら企業を存続させ成長させるためには、企業自体が変わっていかなければならない。

同社は、新商品「すべらんマット」を足掛かりに、マーケティングに注力する能動型の新規事業をスタートさせた。5年後には社長を交替することも早々と決定している。新社長の下、より強く新しい梱包材メーカーに変貌した兼子産業を見てみたい気がする。

(松本 敏明)



▲木製パレット・スキット

- ・パレット：上面が平面構造で、どんな荷物も積むことができる。
- ・スキット：上面が井桁構造で、板状のものや長尺のものを積むことができる。