

企・業・紹・介

シバセ工業株式会社

—イノベーションで固定概念を覆すストローメーカー—

会社概要

本社・工場・岡山県浅口市鴨方町六条院中 3037 資本金・1千万円
 金光工場・岡山県浅口市金光町占見新田 200-1 売上高・3.2億円(2017年3月期)
 関東営業所・埼玉県さいたま市大宮区桜木町
 1-9-18-6F 従業員数・34人(パート含む)
 代表取締役社長・磯田拓也 事業内容・飲料用ストロー、工業用・医療用ストロー
 創業・1926(大正15)年 製造販売、モーター検査装置設計製造
 設立・1949(昭和24)年 U R L・http://www.shibase.co.jp

麦わらを材料とした麦稈真田^{ばっかんさなだ}の生産が盛んであった浅口市は、わが国ストロー発祥の地とされている。ストローの材料がプラスチックになったのは戦後のこと、英語の straw は「(麦)わら」という意味である。

1926(大正15)年に芝勢商店として精米業で創業した同社は、1949(昭和24)年には素麺加工に転ずるとともに芝勢興業株式会社に法人化した。2代目社長に芝勢啓介氏が就任した1969(昭和44)年からは、ストロー製造に業態を転換、大手乳業メーカーとの直接取引を主軸に成長を続けた。

◆創業家外からの事業承継

1998(平成10)年、磯田拓也社長は次期社長含みで工場長として同社に入社する。前社長に実子がなかったことから、芝勢家と縁戚の妻を持つ磯田社長に白羽の矢が立ったという。当時日本電産のエンジニアであった磯田社長は、悩みに悩みぬいた末、サラリーマンからの転身を決断。懊惱の中で引いたおみくじの「家族を大事に」というフレーズにも背中を押された。「家族」の範囲を地域社会にまで広げ、社員や地元のために同社を存続させることが自身の使命だと考えたのである。

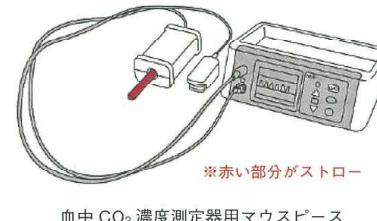
前職の引継ぎもあり、決断から3年間の猶予期間を経て入社した磯田社長であったが、この間、同社の受注環境は激変していた。売

上げの9割超を依存する主力乳業メーカーが他社の開発した2段式の伸縮ストローを採用すると、年間5億円程度で安定推移していた同社の売上げは激減。1億2千万円まで落ち込んだ危機的状況の中で、磯田社長は3代目社長に就任することになる。

◆「否定」から「自立」へ

下請体質であった同社には、営業部門も開発部門もなかった。また直接取引という強みは、他の販売ルートがないという弱みに即直結した。主力の大手乳業メーカー担当者から、初対面の挨拶で「仕事は出せなくなるので自立して下さい」という発言が磯田社長は忘れられないといふ。このように既存のビジネスモデルが否定されるところから、同社の「自立」に向けた戦いが始まった。そのための第一歩は、営業担当者の採用とホームページの開設であった。また直接販売への対応効率化と商品カタログの代用も兼ね、ネットショッピングも開始。そして2006(平成18)年には、創業家に敬意を表すとともに、販路拡大のため難読性を排し「シバセ工業株式会社」に社名を変更した。これらの改革で同社の業績は持ち直していくが、安価な輸入品との競合や主要マーケットとする個人喫茶店の減少などで、飲料用ストローの市場環境は頭打ちだとう。

ホームページを開設すると、新たな問い合わせが入るようになった。顧客の要望に対応する中で気付いたのが、「ストローは飲料用」という固定概念であった。ストローを単に部品用の薄肉樹脂パイプと捉えることで、飲料以外の他の用途の試作を積極的に受け方針を磯田社長は明確化。安全で安価な使い捨て消耗部品としての特徴を活用し、血液のサンプリングノズル、バネの収納運搬容器など医療・工業用分野へ同社は次々と新たな需要を創出、この事業は2016年の「中国地域ニュービジネス特別賞」として表彰された。



◆オープン・イノベーション

同社の真骨頂は、ストローの用途アイデアを顧客に委ねるという、見事なまでに潔い戦略にある。「医療用、工業用といつても、アイデアは実際の現場でないと思いつきません。用途開発はお客様に任せ、当社は製造技術を高めるとともに、試作や量産、事例提供などでフォローします」と磯田社長は説明する。

飲料以外の用途にストローが使えるという気付きを社会に広めるため、注力しているのがSEO(検索エンジン対策)である。同社が「工業用ストロー」「医療用ストロー」と呼んでいるものは、正式にはパイプ、チューブといった名称が正しいが、競争相手の少ない「ストロー」を検索ワードにするなど、検索エンジン上位に表示できるようきめ細かな対策を行っている。JAXAからも照会があるなど多くの

社長
磯田 拓也 氏

2005(平成17)年、3代目社長に就任。創業期の日本電産に勤務、機械・電子回路・プリント基板・プログラムまでマルチな設計のできる技術者が顔も持つ。1年360日は出社するほど仕事が趣味だが、「私以外の社員は土日しっかり休んでいます」とのこと。

の技術者から問い合わせが入るこの仕掛けに磯田社長は自信を深める。同社の技術と顧客のアイデアが結びつき新しい市場を創っていく仕組みは、まさに「オープン・イノベーション」である。

◆自社ベンチャー「モーター検査装置事業」

磯田社長が入社して一番苦労したのは、日本電産退職後も要請されていたモーター自動検査装置の開発だという。入社した際にはストロー事業の立て直しが急務であったため、8時から17時までは会社に専念し、帰宅してから深夜まで、そして土曜日曜に開発に取り組んだという。この技術はストロー部門の計測制御にも応用されているが、それまで個人で取り組んだモーター事業を同社に譲渡し、電子事業部を設けたのがようやく入社から10年経った2008(平成20)年のことであった。

地元中学校でロボコンの特別講師を買って出るなど、磯田社長は「地域の子供を育て、地元のエンジニアに!」という夢を抱く。自身が引退するまでに会社規模を10倍にする目標を掲げ、「雇用」と「人材育成」で地域社会に貢献する会社を目指している。「浅口ストロー」のイノベーション物語は第二幕に入ったようである。

(当研究所 北村哲彦)