2022.9.6 山陽新聞
ST1-22017

トップシェアを探る

■8　シバセ工業（浅口市）

ストロー

飲料以外に用途拡大

カフェやレストランなどで冷たい飲み物を注文すると、当たり前のように一緒に提供されるストロー。飲食店向けなど国内で製造される業務用ストローで、約6割と圧倒的なシェアを誇るのが、シバセ工業（浅口市鴨方町六条院中）だ。

年間3億本を生産する同社のストローはプラスチック製。原料の粒状のポリプロピレンを着色剤と混ぜ、200～240度の高温ヒーターで溶解。機械で引き延ばしながら筒状に成形し、均等な長さにカットして仕上げる。独自に開発した外径検査システムでサイズにずれがないかを確認、不良品を排除した後、出荷する。

一口にストローといってもさまざま。例えば、タピオカドリンク向けは大粒のタピオカを吸い込むために直径10～15ミリ、スムージー用ならとろみがあっても飲みやすいようやや太めの7～12ミリなど取引先の多彩な要望に対応。色や長さも作り分け製品数は約250種類に上る。

国内では安価な輸入品が業務用の約9割を占め、国産は1割ほどに減っているが、首位を守り続ける。磯田拓也社長(62)は「取引先のニーズに合わせ、小ロット・多品種で迅速に届けられるのが強み」と胸を張る。

新規顧客開拓

精米業の芝勢商店として1926（大正15）年に創業。そうめんの加工販売などを経て、69（昭和44）年、地元でストロー生産が盛んだったこともあり、ストローの包装事業に参入。グリコ乳業（現江崎グリコ）との取引で業績を伸ばした。

ストロー生産に乗り出したのは84年。当初は小売店に並ぶパックジュースのストローや学校給食用など同社向けの生産が9割以上を占めていた。ところが90年代後半、他社が開発した伸ばして使う2段式ストローへとグリコが発注先を順次切り替えた。約6億円あった売り上げは約1億円に減った。

「自分たちでなんとかしなくては」と営業スタッフを雇い、包装資材を扱う問屋などへ新規顧客の開拓を強化。価格競争ではなく、顧客の細かい要望に応えられる技術力をアピールした。当時はまだ珍しかったホームページも立ち上げて商品をカタログ感覚で見られるようにした。

2010年には同市内にあった同業のダイヤストロー本店から事業を譲り受け、顧客を継承。地道な営業努力も実を結び、1998年に5社だった取引先は現在5千社を超えるまでになっている。

飲酒検査用も

ここ数年、新型コロナウイルス禍による外食産業の落ち込みや、脱プラスチックで紙製ストローに転換する大手飲食チェーンが出るなど取り巻く環境が変化する中、シバセ工業が進めるのが工業・医療用の強化だ。

飲料用のイメージが強いストローだが、実はそれ以外の多くの分野でも使われている。同社では飲料用の技術をベースに注射針、カテーテルといった医療器具のカバー、ボールペンのペン先カバー、スプレーのノズルなど約50の用途向けに製品を製造している。

それらの中でも急増しているのが、道交法施行規則の改正によって今春から確認が厳密化された飲酒検査用。企業などが準備するため昨年から注文が相次ぎ、2021年度の商品の売り上げは17年度の4倍に増加。同社の22年3月期の売上高は4億8千万円と過去最高を記録した。

「下請け時代は細かい規格に基づいた商品作りを求められてきた。そこで培った品質の高さのおかげで、規定が厳しい医療や工業用に販路が広げられた」と同社営業部の玉石一馬部長(56)。国内のストローメーカーで、幅広く工業・医療用を手掛けるのはごくわずかという。

「一つの柱だけだったら、逆風に耐えられなかったかもしれない。変化を恐れないことが会社の成長につながる」。磯田社長が力強く話した。

（良田桃子）

＝随時掲載

シバセ工業が製造するストロー。飲料用以外にも工業・医療用（手前）など用途は多岐にわたる

小ロット・多品種で顧客の要望に添ったさまざまなストローを製造する

メモ

シバセ工業　自社のホームページにはオンラインショップ「ストロー館」を開設しており、直接購入することもできる。ストローは英語で麦わらの意味で、もともと麦わらそのものが使用されていた。浅口地区は麦の栽培が盛んで、麦わらをひも状に編んだ「麦稈真田（ばっかんさなだ）」を生産していたことから、明治期にストロー産業が興ったとされている。資本金1千万円、売上高4億8千万円（2022年3月期）、従業員約50人（パート含む）。