

ポストコロナ時代の企業経営

第9回 SX 中小企業の成功事例

第7回、8回でSXの定義や推進方法、KFS（成功の鍵）などについて解説して来ました。今回は中小企業の成功事例を2つご紹介したいと思います。

今年の5月27日・ガイアの夜明け（テレビ東京）「世界に感謝される日本人 その後」で、浜屋と日本ポリグルが放映され、ご覧になった方も多いと思います。私も以前より注目していた企業でもあり、また見逃した方もいると思いますのでご紹介したいと思います。

1. 「もったいない」を追求しながら業容拡大を図る（株）浜屋

同社は、小林茂氏が1980年に鉄スクラップの回収事業を埼玉県東松山市で創業、91年に法人成り、「もったいないを広げよう」をモットーに循環型社会の実現を目指しつつ事業領域拡大、現在は資本金0.6億円、売上高128億円、従業員360名へと成長した。事業の柱は以下の3つです。

- ① **ベースメタルリサイクル事業**・・・当社の祖業。今では鉄だけでなく銅やアルミなどベースメタルと言われる幅広い金属資源の回収&分別事業を行っています。
 - ② **リユース事業**・・・全国の家や事業所から出る家電・家具・雑貨・ブランド品・自転車・楽器・骨董品など様々なモノを査定&買取し、国内自社ルート&海外70カ国（アフリカ、中東、アジア、欧州、南米&北米など）に販売している。鉄スクラップの輸出コンテナの空きスペースに中古家電を詰めて送ったのがキッカケ。小林社長が、海外の販売店を1軒1軒飛び込み営業で開拓し、「浜屋の商品は間違いがない」と信頼を獲得、実績を積み上げたことが現在に繋がった。それにしても日本の小学生のランドセルが大人のフランス女性に人気、こけしも話題とか、ビックリだ。また、今年より什器備品の事業所やショップ向け**レンタル事業**も開始した。
 - ③ **都市鉱山リサイクル事業**・・・今までは中古家電製品を輸出するだけでしたが、海外で廃棄された家電製品&基盤を集め、日本に帰るコンテナに詰め込んで輸入、レアメタルを取り出す新たな事業にも着手しました。
- * **新規事業**・・・社員の働き易さや健康を実現するため、社員&家族優先の**保育園**や**フィットネス事業**などもスタート、一般にも開放しています。また、障害者の就労支援にも取り組んでいます。

〈参考になる視点〉・・・「もったいないを広げよう」をモットーに、循環型社会（サーキュラーエコノミー）を目指すことで地球環境課題に貢献しつつ、事業領域や活動領域を広げて業容を拡大している好事例だ。2019年11月に「国連グローバル・コンパクト」に署名、毎年ホームページ上に **sustainability Report** を掲載、**活動状況を公表**している。このような経営姿勢に賛同した学生や若者の入社が増えているという。

2. 小さな世界企業、日本ポリグル（株）

同社は2002年に大阪府中央区久宝寺町で誕生、資本金1億円、従業員35名の中小企業（業績未公開）だが、**BOP ビジネス**で先駆的な企業と言われ、今では国内外で広く注目を集めています。

BOPとは、「**Bottom of Pyramid**」の略で、経済ピラミッドの底辺を占める低所得者層を指します。この層は世界で約40億人、市場規模は年5兆ドルと言われており、ほぼ日本の実質GDPに匹敵します。1人当たりの購買力は非常に小さいけれど、集まれば大きな市場となるのが特色です。

日本にいと飲料水に困ることは殆どありませんが、海外では安全で綺麗な飲料水を手に入れないで困っている人が沢山います。同社は、**途上国の水の問題を解決すると共に、貧困脱却のために現地雇用を産み出し**、住民に密着した事業を展開しています。

同社の会長小田兼利氏は空調のダイキン勤務後独立、「光電マーク」や「オートロック」など数々の製品を開発した発明家だ。95年に阪神・淡路大震災を経験、飲み水に困るなかで濁った池を見て、「この水を飲み水に変えることができないか」と考えたのがこのビジネスを始めたキッカケとか…。製品開発に3年を要したが、納豆のねばねば成分である**ポリグルタミン酸の商用化に成功**、満を持して98年に**凝集剤・PG α 21Ca**を売り出しました。しかし、国内では殆ど売れなかったと言います。転機は、04年スマトラ沖地震の被害を受けたタイ政府からの支援要請、その後メキシコやバングラデシュなどへの支援等で水不足に悩む途上国で同社の名前が少しずつ浸透しました。

凝集剤は、汚れた水に入れて掻き回すと瞬く間に綺麗な水と汚れが分離するという優れもので、現地価格は水1,000リットル当たり150円程度、100リットル15円と現地の人々にも支払い可能な料金。バングラデシュでは**ポリグルレディ**と呼ばれる女性従業員を採用、小分けした凝集剤を各家庭に販売する業務（600世帯に1人の割合）、男性は浄水処理装置の管理、処理水の搬送&販売業務に当たっています。採用は小田会長が面接、**生活の厳しい人を中心に採用、約100名の雇用が生まれ**大変喜ばれています。最近では、中小企業の海外進出を推奨する経済産業省や外務省が後援してくれると言う。

現在ではメキシコや韓国、台湾に現地法人、途上国には駐在員事務所を配置（邦人は若手社員1名のみ）、カナダ、ニュージーランドなどには代理店も出来た。

研究開発は大阪大学と連携、人材も小田会長の東大など多大学での講演を通じて同社のビジネスに共鳴した学生が次々に入社、採用には事欠かないとのこと。そして次の新たな事業として**微細プラスチック塵で汚染された海洋浄化事業**への進出を計画 중이다。

〈参考になる視点〉…技術主導型の好事例。気候変動から発生する水不足（渇水）問題や水質汚濁問題など、加えて現地の貧しい人々を中心に雇用を創出するなど社会課題に貢献している。経営者の「発展途上国の困っている、貧しい人々を助きたい」との強い信念が周りの人々、現地の人々に共感を与え、現在に繋がったBOPの素晴らしい事例だ。そして、新たに計画中の海洋浄化事業が実現すれば、地球環境課題への大きな貢献と事業の飛躍的拡大が見込まれ、**楽しみな企業だ**と思います。

以上、2つの中小企業のSX成功事例を紹介しました。

(次回に続く)