

広告



デジタルが切り拓く中小企業の未来 Vol.5

カー、株式会社コパックスの中條裕介さん。創業は明治10年の歴史があり、高祖父の代から布団の製造を手がけている。中條さんがサラリーマンを経て家業に入ったのは2012年のことだ。



企業の数だけ存在する事業承継のケース

事業承継。文字通り、会社の事業を引き継ぐことを意味する。企業の社員の高齢化に伴い、2020年、コロナ禍で加速したと言え、次期社長を誰にするか、後継者をどう育てるか、資産の譲渡、経営理念などの知的財産の継承など、事業承継にあたって解決すべき課題は多い。オーナー社長の経営手腕や人脈に依存しやすい中小企業において、そうした課題は顕在化しやすいといえる。



自社ブランドの確立という挑戦において、Amazonのサポートは必要不可欠だった

株式会社コパックス（栃木県小山市） 代表取締役・中條裕介 様
明治創業の布団製造業。サラリーマンを経て2012年に入社し、2017年より現職。自社ECサイト「お布団工房」、自社ブランド「APHRODITA」の立ち上げなど、次々と経営改革を打ち出し注目を集める。

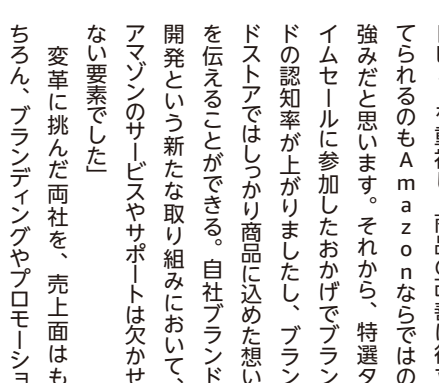
事業を受け継いだ彼らが変革を成し遂げるまで

のドラマには、30年間関連添う奥様の存在があった。
渡邊「妻が幸するパン教室に当社で作った刃物を提供して、100年以上の歴史があるのに、なんで自社ブランドがないの？」と問われ、ハッとしました。妻の後押し、そしてOEMの限界を機に、工決心を自らブランドの開発を着手しました。

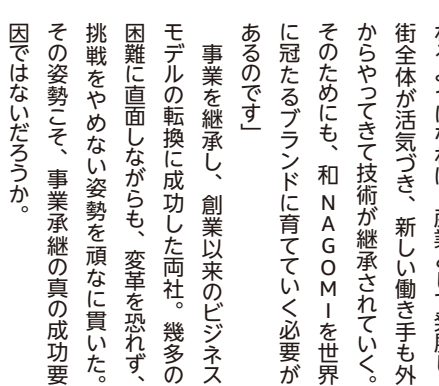


両社の変革を支えたアマゾンのサポート

和NAGOMIのブランドイメージを大切に育みたいという思いから、販路は自社サイトのみだったが、2020年にアマゾンの販売をス



「コロナによって会社自体が休業を余儀なくされた昨年も、フルタイムで、バイ・アマゾン（FBA）がビジネスを支えてくれた。渡邊一社員が出社できない中でも、注文が入った製品はアマゾンの物流拠点から配送され、カスタマーサービスも含めて代行してくれるので本音で助かりました。年末年始も同様です。年始めに包丁を買い替えるお客様が多いのですが、私たちが長期休暇に入っているアマゾンがしっかりと注文処理も配送もしてくれ、お客様ともしっかり向き合ってくれます。社員はゆっくり休むことができますし、お客様ともしっかり向き合っています。」



「DXの推進と産地の未来への思い」
ビジネスモデルの転換を成功収めた両社だが、挑戦はまだ終わらない。中條「現在、お客様の睡眠データを記録できるアプリを開発しています。布団の劣化具合も記録できるので、それを数値化して商品開発に生かす予定です。クラウド型の業務効率化ツール」

はアマゾン担当者のサポートです。我々のブランドと真摯に向き合い、その存在価値を高めるためにさまざまな努力をしてくれています。アマゾン担当者のアドバイスを受け、今決めた中條さん。その効果は如実に表れている。
中條「マーケティングを活用することによって、プライム会員のお客様が増えてきました。プライム会員のお客様に「レビュー」を重視し、商品の改善に役立てられるのもAmazonならではの強みだと思います。それによって、特選タイムセールに参加したおかげでブランドの認知率が上がりました。ブランドストアではしっかり商品に込めた想いを伝えることができます。自社ブランド開発という新たな取り組みにおいて、アマゾンのサービスやサポートは欠かせない要素です。」

「DXの推進と産地の未来への思い」
ビジネスモデルの転換を成功収めた両社だが、挑戦はまだ終わらない。中條「現在、お客様の睡眠データを記録できるアプリを開発しています。布団の劣化具合も記録できるので、それを数値化して商品開発に生かす予定です。クラウド型の業務効率化ツール」

年当時をこう振り返る。
渡邊「先代社長の父が病に倒れ、突然会社を継がざるを得ない状況に陥りました。当時すでにサラリーマンを経て三里刃物に入社し、将来的に家業を継ぐ覚悟でいましたが、あまりに突然の出来事で慌たたい日々を過ごしました。事業面の引き継ぎで支障はありませんでしたが、商工会議所などのお付き合いは引き継ぎもままならずでした。どこに行っても誰にも会えないのが、全くからず苦勞しましたね」
事業面においてはコパックスと同様OEMの限界を感じていたので、渡邊「OEMは注文の刃物をきくと仕上げて納品さえすれば、在庫を抱えなくて済みますし、販路開拓や販促する必要もない。つまり、リソースを最小限に抑えられる優れたビジネスモデルなんです。海外マーケットの販売で大きな利益を生んだ時期もありましたが、価格競争は年々激しさを増し、数十年前から海外も含めた競合に仕事を奪われるケースが増えてきたのです」

OEMからの脱却と自社ブランドの開発
必要を余儀なくされたOEMからの脱却。両社が選んだのは、自社ブランドの開発という選択だった。しかし、創業始まって以来のBtoCへの脱却は苦勞の連続だったという。
中條「2013年に「APHRODITA（アフロディタ）」という自社ブランドを作り、品質にこだわりたいという、中綿も生地も清潔に保てる抗菌防臭加工、吸汗速乾機能などを備え、素材はすべて国産のものを使用。日本本土と製造協同組合が定める品質基準もクリアしています」
最も苦勞したのは商品「セット」の開発だ。



三里刃物株式会社（岐阜県関市） 代表取締役社長・渡邊隆久 様
1873年創業の刃物メーカー。1986年に高社を経て入社後、主に海外セールスを手がけ、1998年より5代目として社長に就任。2015年に自社ブランド「和NAGOMI」を立ち上げ、お客様の圧倒的な支持を得る。

「コロナによって会社自体が休業を余儀なくされた昨年も、フルタイムで、バイ・アマゾン（FBA）がビジネスを支えてくれた。渡邊一社員が出社できない中でも、注文が入った製品はアマゾンの物流拠点から配送され、カスタマーサービスも含めて代行してくれるので本音で助かりました。年末年始も同様です。年始めに包丁を買い替えるお客様が多いのですが、私たちが長期休暇に入っているアマゾンがしっかりと注文処理も配送もしてくれ、お客様ともしっかり向き合ってくれます。社員はゆっくり休むことができますし、お客様ともしっかり向き合っています。」

「DXの推進と産地の未来への思い」
ビジネスモデルの転換を成功収めた両社だが、挑戦はまだ終わらない。中條「現在、お客様の睡眠データを記録できるアプリを開発しています。布団の劣化具合も記録できるので、それを数値化して商品開発に生かす予定です。クラウド型の業務効率化ツール」



※中小企業庁「2021年版中小企業白書」

