

先代から受け継いだ「ラインパウチ」を武器に、さまざまな分野にチャレンジする母里社長

多種多様な企業との出会いが、次なる事業の柱を作る

株式会社平野屋物産(福岡県大野城市)

フレキシブルパッケージ(軟包装資材)の老舗メーカーである株式会社平野屋物産は、意欲的な研究開発によって高付加価値の商品を生み出し、九州(本社)・東京・大阪を拠点とした販路開拓によって全国に固定客を掴み、強固な事業基盤を築いている。取引先を惹きつける特徴的な商品パッケージはどのように生まれるのか、そしてその技術をどのように全国の企業にアピールしていくのかについて、母里 圭太郎・代表取締役社長にお話を伺った。

意欲的な研究開発で新たな分野を開拓

平野屋物産は今年で設立60周年を迎えました。これまで事業はどのように変遷したのでしょうか。

母里社長 当社はフレキシブルパッケージのメーカーで、創業当初から食品関係の包装材を中心に手がけています。当時はパン等の食品を包む単体のフィルムが中心でしたが、次

第にバリア性、防湿性、遮光性などの機能が求められるようになり、現在ではフィルムを貼り合わせたラミネートフィルムが主流になりました。ラミネートフィルムは、異なる機能を持つフィルムを貼り合わせるため、以前は手で裂きにくく、開けるにはハサミが必要でした。そのため、先代の社長である谷が考案したのが「ラインパウチ」です。この特許を武器に東京、大阪に進出しました。



包装する内容物も以前は一般食品がメインでしたが、現在はシヤンブーや洗剤といった日用品のシェアが20%を占めるなど、用途は多岐にわたっています。また、建築資材のように缶に入っていたものを袋に置き換えることを提案しており、次なる柱を模索しています。

――研究開発に意欲的に取り組んでいます。研究開発に意欲的に取り組んでいます。研究開発に意欲的に取り組んでいます。

――研究開発に意欲的に取り組んでいます。研究開発に意欲的に取り組んでいます。研究開発に意欲的に取り組んでいます。

また、複雑な構造の袋(変形袋)の製法についても特許・ノウハウがあります。最近では食品メーカーと共同でお湯または水を注ぐだけでおにぎりを作れる商品を開発しました。

母里 当社は高い機能性や、特徴ある外観を持つ付加価値の高い包装の開発に力を入れています。1982年に特許を取得したラインパウチは、切断用の糸を袋に溶着させ、その糸を引っ張ることで袋を切り裂き、簡単に手で開けることができます。

母里 当社は高い機能性や、特徴ある外観を持つ付加価値の高い包装の開発に力を入れています。1982年に特許を取得したラインパウチは、切断用の糸を袋に溶着させ、その糸を引っ張ることで袋を切り裂き、簡単に手で開けることができます。

一貫生産体制と販路拡大で事業基盤を強化

製版から製袋まで一貫した生産体制を構築しています。工場にはどのような特徴がありますか。

母里 食品用パッケージは、中に入る食品を保護し、安全・安心な状態で消費者に届けるという使命があります。また、近年では、印刷の欠陥や異物混入に対する品質基準は過剰なまでに高くなっているため、HEPAフィルターを使用して準クリーンルーム相当の環境を整備しました。温湿度の管理とともに、一定の陽圧維持により、クリーンな作業環境を実現しています。エネルギー効率化や設備のモジュール化により環境調和型の工場を目指しており、全国各地より工場見学にいられた方々から高い評価をいただいています。

また、付加価値の高い包装材の開発には新規設備の導入も必要となります。2012年にはそれまでレーザー方式の製版機だったものを彫刻方式に入れ替えました。レーザー方式では金属の表面を腐食させて窪みを作り、その溝にインキがたまるこ

とで基材へと転写します。それに対して彫刻方式はダイヤモンドの針で金属の表面を直接削ってインキがたまることで基材へと転写します。インキの転写率が良いため、豊かな階調表現が可能となりました。

――全国に強固な顧客基盤を持っています。販路開拓の秘訣はありますか。

母里 1983年に東京、大阪へ同時に進出しました。この規模の企業が2拠点同時に営業所を開設するのは、かなり思い切った決断だったと思います。その決断が取引先が全国に広がるきっかけとなりました。

今では、小規模な企業から大手企業まで約500社の取引実績があり、取引先の地域も業種も分散するようにしています。また、グループ会社のJFストックパック株式会社では、小口の取引先向けにコーヒー・紅茶

お客様のさまざまなニーズに応え、高付加価値の商品を生み出している



食品メーカーと共同開発したヒット商品を説明する母里社長





2014年に稼働を始め、クリーンな作業環境を実現した鷹取工場

しました。ニーズのありそうな企業を検索することや絞り込むことができ、さらに事前に商談を予約することができ、商談会当日は、効率的に動くことができます。事前予約できる「コマ」が、もっと多くなるとさらに効率よく動くことができるかなと思います。また自社の企業紹介ページについても、商品サンプルの画像が登録できると、もっとアピールできると思います。

——ここまではセラーとしての話を主に伺いましたが、バイヤーとしての成果はいかがでしょう。

母里 私は先代の社長であり義父である谷の希望で入社し、2013年の鷹取工場の立ち上げに携わり、2014年に代表取締役社長に就任しました。今後は、鷹取工場、吉井工

社会インフラの一翼を担い、継続的な発展を

——今後はどのように事業を展開していきますか。

母里 商品サンプルは多めに持って行く方がいいと思います。特徴的な外観や独自の機能性を有する当社商品のサンプルを見ていただくことで技術力をアピールでき、引き合いにつながるからです。また、公庫の方に商談会の雰囲気を知りながら準備しておく、当日スムーズに商談に臨めると思います。

母里 この業界では工程の一部を同業他社に外注することも珍しくありません。これまでの商談会では当社の業種に近い企業は少なかったのですが、今後参加企業が増えれば、発注の選択肢が広がるので期待しています。

——初めて「全国ビジネス商談会」に参加する企業にアドバイスはありますか。

母里 商品サンプルは多めに持って行く方がいいと思います。特徴的な外観や独自の機能性を有する当社商品のサンプルを見ていただくことで技術力をアピールでき、引き合いにつながるからです。また、公庫の方に商談会の雰囲気を知りながら準備しておく、当日スムーズに商談に臨めると思います。

平野屋物産 に学ぶ 3つのポイント

Point 3	Point 2	Point 1
出合いの場を増やし、自社のプレゼンスを高め、継続的な発展へつなげる。	商談会に臨むにあたっては、事前に情報収集と準備ターゲット企業の検索や商談の予約「アピールしたい商品サンプルを持参をしっかりと行う。	多種多様な企業との出合いがある「全国ビジネス商談会」を活用し、未知なる分野を開拓する。

——最後に取引先開拓に取り組む中小企業経営者の皆さまにメッセージをお願いします。

母里 日常生活を支え、災害時には必要不可欠となる社会インフラの一翼を担いたいという思いでこれからも取り組みを続けていきたいと考えています。

——最後に取引先開拓に取り組む中小企業経営者の皆さまにメッセージをお願いします。

母里 鷹取工場の3つの工場の機能を整理して、鷹取工場の2期工事で機能を集約し、さらに全体的に生産性を上げていくとともに、VOC処理設備の導入によりエネルギー環境問題にも取り組んでいきます。

営業面においては、多種多様な分野における顧客のニーズをさらに深掘りし、自社技術を最大限に活用できるように展開する必要があります。さきほどご紹介した非常食用おにぎりの商品もお客さまと15年以上同じ営業担当者がお付き合いさせていただき、築いた信頼関係から生まれました。

日常生活を支え、災害時には必要不可欠となる社会インフラの一翼を担いたいという思いでこれからも取り組みを続けていきたいと考えています。

株式会社 平野屋物産

社 福 岡 県 大 野 城 市 瓦 田 4 丁 目 14 番 7 号
 代 表 者 名 代 表 取 締 役 会 長 谷 可 成
 代 表 取 締 役 社 長 母 里 圭 太 郎
 資 本 金 5,000 万 円
 従 業 員 115 名 (2019 年 7 月 現 在)
 事 業 内 容 パ ッ ケ ー ジ (食 品 ・ 生 活 用 品 の 包 装 資 材) の 製 造 ・ 販 売
 会 社 設 立 1959 年
 ホ ム ペ ー ジ http://www.hiranoya-bussan.com/

母里 自社の特徴を活かした高付加価値の製品・サービスを提供することで、価格競争に巻き込まれず、自社のプレゼンスを高めて継続的な発展ができると考えています。そのためには出合いの場を増やして、自社の技術を広く知ってもらう必要があります。「全国ビジネス商談会」は取引先を全国に広げ、未知なる分野を開拓する絶好のチャンスだと思えます。(聞き手 ライター 山際 貴子)



未知なる分野を開拓するため、前回まで4年連続で参加している「全国ビジネス商談会」

「全国ビジネス商談会」とは

公庫(中小企業事業)が、お客さまのビジネスチャンス拡大を支援するために、毎年開催している個別面談形式の商談会(直近では、2019年2月25日、パシフィコ横浜において、第11回目を開催)

(本商談会の特徴)

- (1) 中小企業向けに金融機関が単独で主催する商談会としては国内最大規模
- (2) 公庫のお客さまのほか、協賛機関から推薦のあったお客さまも含め、全国の多様な業種の企業が参加(第11回「全国ビジネス商談会」には、過去最高の961社が参加)
- (3) 大手企業へ販路を拡大したいという参加企業のニーズに応え、大手企業の調達担当者を招聘
- (4) 中小企業基盤整備機構、東京中小企業投資育成、日本貿易振興機構等の相談ブースを設け、各種経営相談に対応

母里 当社としては、取引先を規模地域でさらに分散させたい、そして未知の分野を開拓したいという思いがあります。「全国ビジネス商談会」への参加は公庫から紹介されたのがきっかけでしたが、全国から中小企業、大手企業が集まるこのような機会をいただけてよかったです。

包装材料を企画する場合は、お客さまの業界を学び、製品のリニューアルあるいは食品の主力製品のパッケージを置き換えるといったタイミングでお声をかけていただけるように、時間をかけて関係を築いていく必要があります。そのため、商談会に参加してすぐ受注に結び付くという事は難しいかもしれません。

母里 取引先開拓の取組みとして、公庫が主催する「全国ビジネス商談会」へ前回まで4年連続で参加しています。

母里 当社としては、取引先を規模地域でさらに分散させたい、そして未知の分野を開拓したいという思いがあります。「全国ビジネス商談会」への参加は公庫から紹介されたのきっかけでしたが、全国から中小企業、大手企業が集まるこのような機会をいただけてよかったです。

優良企業との出合いが未知なる分野を開拓する糸口

向きの高付加価値包装を通信販売する事業を展開しており、平野屋物産と補完し合うことにより、販路拡大の相乗効果、さらに閑散期の変動を吸収する等の役割を担っています。

母里 「全国ビジネス商談会」に参加するメリットを教えてください。

母里 参加企業は公庫の取引先が大半を占めるため、新規取引でネットワークとなる与信用面でも安心です。また、参加することで他の企業からきちんとした企業だと評価されて信頼性が向上するメリットもあります。現状の参加費からしても参加するメリットは大いにあります。民間金融機関が推薦する企業も参加するようになったということなので、今後ますます間口が広がっていく

母里 「全国ビジネス商談会」では、事前に専用ホームページで参加企業を検索したり、商談の予約が可能な仕組みとなっています。御社はこの機能を活用し事前予約をびっしりと埋めていきました。この機能のメリットを教えてください。

母里 事前にかなり調査をして、食品関係を中心に訪問する企業を予約

母里 事前にかなり調査をして、食品関係を中心に訪問する企業を予約

事前の情報収集と商談会の雰囲気合わせた準備がスムーズな商談につながる

母里 事前にかなり調査をして、食品関係を中心に訪問する企業を予約

母里 事前にかなり調査をして、食品関係を中心に訪問する企業を予約