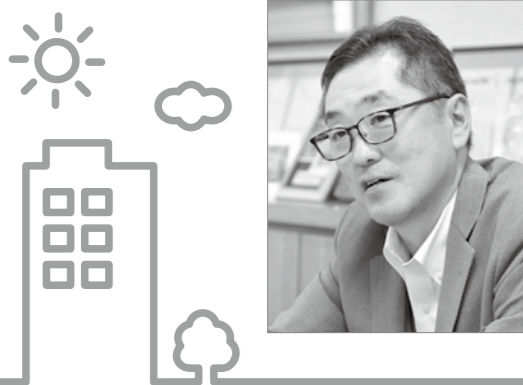


経営資料

No.171 会社訪問

代表取締役社長 佐藤 哲也 氏




株式会社細川洋行

会社プロフィール

代表者：代表取締役社長 佐藤 哲也
 本社：〒102-0084 東京都千代田区二番町 11 番地 5
 TEL：03-3263-1461 (代表) FAX：03-3264-7217
 支店：〒541-0047 大阪市中央区淡路町1-2-6 阪本ビルディング 7F
 TEL：06-6221-3667 (代表) FAX：06-6221-3668
 工場：埼玉三芳工場、群馬藤岡工場
 グループ会社：株式会社メディックス昭和、株式会社飯洋化工
 海外グループ会社：中国（広州・南京）、香港、アメリカ
 創業：1933（昭和8）年
 設立：1949（昭和24）年 4月7日
 資本金：3億400万円
 従業員：465名
 事業内容：各種軟包装材の製造・販売、プラスチック成型品の製造・販売、
 包装機械の販売及びその他包装システムの企画開発
 URL：https://www.hosokawa-yoko.co.jp

聞き手：梅垣喜通（広報委員長）、岡田康弘（事務局長）、取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ株


 株式会社 細川洋行 創業90年、食品ゼリー飲料の「チアーパック®」はじめ
 バイオ関連などの高機能包装材を開発・製造・販売

御社の主な事業内容をお聞かせください。

弊社は、食品・医薬品・日用品・工業製品などさまざまなシーンで使われているパッケージ、つまり包装材を開発、製造、販売してまいりました。特にプラスチックフィルムを使用した「軟包装資材」と言われる柔らかいパッケージを中心に提供し、今年創業90年を迎えました。

弊社の代表的な製品が、パッケージに飲み口を付けた食品用パッケージの「チアーパック」です。

森永製菓の「inゼリー」をはじめ、色々な飲料食品で見るパッケージのことを「チアーパック」と言うのですね。

約40年前に弊社が開発して商品化しました。スパウトと言われる飲み口とキャップをプラスチックのフィルムに溶着したものです。ゼリー飲料はじめ、アイスなどの粘性食品、清涼飲料水などで使用されていますし、食品以外の用途でも活用されています。当初は弊社が全ての「チアーパック」を製造していましたが、現在は国内で数社が製造しています。

また、「チアーパック」を足掛かりに海外進出し、アメリカと中国に自社工場を持ちます。ヨーロッパでは弊社が技術を供与し、提携しているイタリアの会社が製造、供給しております。現在、世界中で年間約60億パック規模の「チアーパッ

ク」市場のうち約60%を弊社および弊社パートナーで生産しています。

医薬など、ライフサイエンスやバイオ関連製品も手掛けているとお聞きしています。

約25年前、日本国内でバイオ関連バッグがほとんど広がっていなかった黎明期の頃から、海外のお客様と仕事をさせていただき、今日に繋がっています。

主な製品例を挙げると、点滴の生理食塩水などを入れる輸液バッグです。この輸液バッグを作る技術を展開させ、バイオ製剤、ワクチン、抗体などに対応した医薬用バッグを製造してきました。それらは「バイオ医薬用シングルユースバッグ」と総称されますが、注入される薬液ごとに求められる混ぜ方も違いますし、100℃を超えた条件で使われる場合もあれば、超低温で保管される場合もあります。また、高圧化や液体窒素温度で凍結保管される場合もあります。このように特殊な条件や要望に応じた多種多様な医薬用バッグを開発・製造してきています。



埼玉三芳工場

経営資料



食品用「チアーパック」の一部



食品用フィルムパッケージの一部

衛生環境は、極めて高度な品質を求められるわけですね。

おっしゃる通りです。製造管理は医薬品と同じような衛生環境を要求されます。念のため付け加えておくと、厳密にはこうしたバッグは医療器具の分類にはなりません。弊社はグループとして長野県の大町にメディックス昭和という関連会社があり、その医療関連バッグ専門の工場に製造し、品質管理に万全を期しています。

実はこれまで、輸液バッグを国内の医薬品メーカーが内製化していることはあったものの、バイオ関連バッグは海外メーカーが中心でした。ですが、コロナ禍でワクチンの需要が爆発的に伸びたことで、こうした分野の事業を国産化し、国内に根づかせようという動きが国の方針として出てきています。その中で弊社も貢献できるようにと努力しており、改めて事業の重要性を感じています。

コロナ禍では、大変な忙しさだったのでしょうか。

そうなのです。世界的に新型コロナウイルスワクチンの需要が爆発的に伸びたことにより、その製造プロセスでは私どものパッケージが使われました。それらを世界に供給するということができた3年間だったと思っております。

創業の経緯などをお聞かせください。

弊社は、セロファン卸商として1933年（昭和8年）に創業しました。透明なセロファン紙は、当時は高機能材で大変に価値があるものでした。それを断裁し、大八車に載せてお届けしていたと聞いています。創業当時のお客様に味の素株式会社さまがいらっしやいまして、切ったセロファン紙を自転車でお届けしていたそうです。現在も大切なお客様として長くお付き合いさせていただいています。

やがてセロファン紙は“中身が見える包装材”として使われるようになり、さらにセロファン紙に印刷をしたり、袋の形にして糊貼りするなどの要望に応えるうちに、現在のパッケージの形に近づいていきました。

株式会社化したのは1949年（昭和24年）です。そこを設立年としています。

その後も時代によって変化していく市場のニーズやお客様のご要望に応じて、付加機能の高い製品を開発してきました。単純な包装バッグだけでなく、食品やバイオ関連など多種多様な業界に市場を広げてきた形です。

「チアーパック」は、すぐに大ヒットしたのでしょうか。

最初の10年間は、鳴かず飛ばずの状態では売れませんでした。当初は、「チアーパック」でなければいけない理由がなかったため、スポーツドリンクを入れる用途で考えていました。

それが10年たって、森永製菓さんが「ウイダーinゼリー」を企画された時、ピッタリとニーズに合ったのです。弊社も長く提案していたのですが、従来からあった瓶などの容器では、ゼリー飲料は飲みづらく「ゼリーが飲みやすい」パッケージを探されていたところで、「チアーパック」を採用いただいたのです。この出会いがなければ「チアーパック」は今のようには広がってなかったでしょうし、逆に「チアーパック」がなければ、ゼリー飲料もここまで広がっていたらと思うこともあります。

さらにその10年後に、ロッテさんとアイスクリームの企画をしました。それが「クーリッシュ」です。ロッテさんは、パッケージに入れてもアイスを柔らかく保つことが出来る特許技術があり、「チアーパック」を採用したことで、「揉みながら食べられる”アイス”をご提供できるようになったわけですね。この時も実は新しい機能を加えました。普通のパッケージでは、凍らせて触るとすごく冷たいのですが、手で揉める程度にするために断熱機能を取り入れました。これは弊社の特許です。

経営資料

こうした包装の設計を工夫して、真似されないような製品を作り出して提供していくところが、弊社のユニークな点であり、強みだと思っています。また、そうした特性を活かせる出会いをくださったお客様のおかげと感謝するばかりです。

これまで経営者として、喜びや困難を感じたことがあれば、お聞かせください。

少々悩ましいご質問です。私は3年前に現在の職に就きましたが、それは前社長が2020年5月に新型コロナウイルスで急に亡くなったためです。それは私にとって非常に衝撃的なことでした。

そんな中で私が最重要と心がけたことは、世界中が今まで経験したことのないような困難な状況に陥っていたわけですから、とにかく経営を安定させていくためには“今まで堅実にやってきたことをしっかり引き継いでいく、ステークホルダーに不安のないように引き継いでいく”ということでした。

非常に厳しい状況で、社長を引き継がれたのですね。

弊社は食品分野が売上の約7割、バイオ・医薬関連が約3割ほどなのでパッケージの業界としては比較的安定している分野が多かったのですが、それでも大きな影響を受けました。とにかく世の中の人々が動いていないので、無理もない話だったと思います。

困難を感じた事と言われると、そのコロナ禍が一番なのですが、それに引き続き、昨年2月からのロシアのウクライナへの軍事侵攻でも、また大きな影響を受けています。

具体的にどのような影響を受けているのでしょうか。

弊社が原材料に使うプラスチックを含め、世界的に石油化学製品の供給が不安定になっているのです。さらにウクライナ情勢とは別に、電気自動車の普及で電池を大量に製造するような動きとなっていることで、さらに原材料不足がエスカレートしました。

実は電池に使われる主な材料は、弊社のパッケージ製品に使われる材料と共通の素材がたくさんあるからです。例えばナイロンのフィルムやアルミ箔です。特にアルミ箔は、まるで蒸発したかのようになくなり、一昨年から昨年初頭にかけては入手することが非常に困難になりました。そのうえ、アメリカと中国の経済的な争いの中で、石油化学製品関連の調達は困難さを増している状況です。

物が無い、物が無いので高騰する、その中で世の中が不安感に包まれ、どの方面でも在庫を積み増そうという動きが出た負のスパイラルが昨年でした。受注の量が30%から50%増え、これはメーカーにとっては異常な数字です。受注が増えたので嬉しいことかというとはそうではなく、原材料の調達コストは高騰して、物が無いので非常に困難ばかりでした。その結果、売上は増えたものの利益は非常に厳しかったのです。

弊社は、医薬品をはじめ、生命に関わる製品を担っています。ですから今申し上げた理由で「出来ません」というわけにはいかないのです。医薬品だけでなく、食料品においても同様の使命感を持っています。

“切らさずに、お客様が望まれた通りものをお届けする”事を成し遂げるのが非常に困難なここ数年でした。ですので、喜びを感じたわけではないのですが、その困難な状況を何とか乗り切れているのが、逆に喜びなのかもしれません。

異常な状況は、少し落ち着いてきたのでしょうか。

今度はブレーキがかかり過ぎて、受注が激減しています。これは当然のことで、今は先に多く抱えた在庫の調整局面に入っているわけです。つまり一気に増えて、一気に減ったわけで、非常に不安定な状態が続いていますが、年末頃にはようやく落ち着きが見えるのではないのでしょうか。

ただしその中で、アメリカでの「チアパック」の需要が伸びてきました。アメリカは元々、アイスクリームでも大きな容器から取り分けて食べるようなスタイルだったのですが、コロナ



▲輸液バック他の医療用バック

▶バイオプロセス用シングルユースバック



経営資料

禍で子どもの衛生面などへの配慮から、衛生対策として「チアパック」が広まってきています。2021年から22年で10数%の伸びがあったので、市場の広がりをかなり感じています。

御社の経営理念などをお聞かせください。

企業理念は「わたしたちはパッケージの創造を通じて世界の人々の安心安全な暮らしに貢献します」です。“世のため、人のため”に弊社のパッケージ事業があるということを言葉にしています。

そしてグループビジョンとして、四方のステークホルダーへの責任を果たすことを定めています。「第一に顧客と取引先への責任を果たし」「第二に従業員と家族への責任を」「第三に地域社会や国、世界と地球への責任を」「最後に株主への責任を」果たすということです。

その責任をどう果たすべきかという具体的な行動指針を、CSR方針として四方のステークホルダーそれぞれについて掲げています。つまり弊社の行動規範です。冊子にして全従業員に配っていて、私も様々な場で社員とミーティングをして、真意をきちんと理解してもらうよう努めています。

現在の課題や今後の事業目標をお聞かせください。

今、2030年に向けての中・長期事業ビジョンを作り上げていっている最中です。

その大きなテーマはやはり環境面です。弊社のパッケージはバイオ関連でも、食品関連でもプラスチックを大量に使っているわけですが、生命を守っていくためには非常に重要な素材でもあります。

食品の面では、昨今はフードロスが問題となっていますが、プラスチック容器が消費期限を確保していますので、これがなくなるとフードロスは何倍にも増えると思われます。こうしたプラスチックを使い、きちんと安心安全をお届けすることを継続していくためにも、これからは何より環境問題が一番大きな課題と考えます。

その解決の1つの方向性は、世界的な流れでもあるケミカルリサイクルで、つまり原料に戻して再利用することです。これを弊社としてどう具体的に進めていくのか、またリサイクルしやすい製品作りをどう進めるかなどを考え、開発に努めています。

そのように環境に負荷をかけない形を重要なテーマに置きながら、事業の継続性をきちんと担保していきながら、材

料を安定的に確保するための仕組みづくりも重要な問題として捉え、今後のビジョンを策定している最中です。

佐藤社長の個人的なことも伺わせてください。

愛読書や尊敬する人物、座右の銘などがありましたらお聞かせください。

座右の銘は特にないのですが、「正しい事を正しくやる」という事をよく社員に伝えていきます。企業理念や企業理念を実現するためのCSR方針を色々と掲げていますが、全てをまとめるとこのワンフレーズに帰結すると思っています。

尊敬する人物は、本田宗一郎氏と共にホンダを世界的な企業に発展させ、最終的には副社長になられた藤沢武夫氏です。ホンダは本田氏が技術面を、経営や営業の面は全て藤沢氏が担われていました。この2人で1つというスタイルは、経営のあり方としてある意味理想的だと思います。

つまり1人では何も出来ないということです。私のような凡人が経営をする時、能力がない部分を補ってくれる仲間達と協力してやっていくことが非常に大切だと思っています。藤沢武夫氏の本「経営に終わりは無い」は、私が非常に大切にしている一冊です。

休日はどうにお過ごしですか。

あまり他人に話すことではないのですが、自分の能力が足りないことを自覚していますので、勉強に結構な時間を割いています。2年ほど前から大前研一氏が運営しているオンライン大学で経営学を勉強しています。

始めてみて分かったのですが、実は経営者仲間や取引先の社長の方々を含め、非常に多くの方がそのようにして勉強されていたりしました。経営者の皆さんが勉強されていることを知り、四苦八苦しているのが正直なところですが、しっかりと勉強に励むよう努力しています。正直、これは始めて良かったと思っています。

協会へのご意見やご要望などがあればお願いします。

弊社はバイオ関連事業で、協会会員の佐竹マルチクス株式会社さまと長く仕事をさせていただいたご縁で、東京科学機器協会に入会でき、ありがたく感じております。

仲間に入れていただいたばかりで分かっていない事ばかりなのですが、ぜひ私共も協会の一員としてご関係をいただきながら、ご指導ご支援いただければと思っています。