

こだわりの樽で 顧客との関係も熟成中！

有明産業株式会社

常識を覆す技術革新で顧客の「困った！」を解決

かつては国内にいくつもの製樽メーカーがあったが、市場環境の変化などにより現在ではわずか数件を残すだけとなっている。「モノづくりで付加価値を」と話すのは代表取締役の小田原俊秀さん。樽は何枚もの木の板を組み合わせ、曲げ、たわみをつけながら作られる。当然、板に荷がかかり、長期間使用すると、折れたり割れたりして原酒が漏れることもある。

樽の曲げを緩やかにすれば、破損率を軽減できるのではないかと。丸みを帯びた樽の形は、原酒を対流させ熟成を深めるのに大きな役割を果たしているという。板のカットの方法や曲げの角度などを試行錯誤しながら、見た目の美しさをそのままに、熟成効果を損なわない独自形状の樽を開発。一般的に30%近くある破損率を10%以下まで下げることができた。取引先の焼酎メーカーに試用してもらったところ、高い評価を得たという。

樽の内面を熱処理して焦がすチャーリングの方法にも、独自の創意工夫がある。他社ではガスバーナーを使って焦げ目をつけていくが、焼きムラができるなど品質が安定しない。同社では、樽の中でオーグチップを瞬間的に爆発させる焼煙加工技術を採用。「焼きムラが無く、木が持っているふくよかな香りと色味を最大限引き出すことができる」という。原酒の熟成度合いに合わせて、一つずつ焼煙処理の温度や時間を変えるなどオーダーメイドの樽づくりを行っているのが特徴だ。顧客ニーズを実現するため、加工技術を磨き、樽の形状に反映していく。後発企業でありながら、市場シェアを拡大することができた要因の一つだろう。

「製販一体」経営で現場のニーズに対応

こうした顧客第一の視点は、同社の製販一体の経営から生まれたものだ。焼酎メーカーの9割以上が九州・沖縄地域にあることから、製樽工場を宮崎県内に設置。フットワークの軽さには自信がある。「営業担当者も工場で製造の一部を受け持ち、必要なお客さまのもとに向く」と常務取締役の小田原孝吉さん。商品知識はもちろん、樽の修理や保守などのスキルを身につけた営業担当を育成することで、顧客の「困った！」にワンストップで対応することが可能になった。

顧客ニーズの中から、新しいビジネスも生まれている。例えば、何度も繰り返し使われ、原酒の熟成効果が低くなった樽は、使い手である酒造メーカーが自費で処分するのが一般的だった。「今まで当たり前だと思っていたワンウェイ方式を見直したかった」と専務取締役の小田原伸行さん。同社では、使い古された樽に焼煙加工などを施し、新樽のようによみがえらせる再生加工サービスを提供している。新樽を購入するのに比べて、コストは半分以下。同社にとっては新たな需要の掘り起こし、顧客である酒造メーカーにとっては経費の削減、社会的には環境負荷の低減につながるなど、「まさに、三方よしのビジネス」と説明する。現在では、再生加工事業が売り上げの半分を占めるまでに成長した。

創業者の気持ちに返って、自社の強みを磨き育て

昨年3月、同社は京都府「知恵の経営」実践モデル企業の認定を受けた。「自社の強みを改めて見直すことで、次世代に事業をバトンタッチしていくためのツールになる」と小田原社長。知恵の経営報告書を作成するにあたり、将来4代目を継ぐ伸行専務や孝吉常務が中心となって、5年後、10年後のビジョンを定め、どんな技術を開発すべきか、どんなサービスを提供すべきか、「創業者の気持ちになって」考えたという。樽事業に関して2年間で売上を1.5倍にするという目標を掲げたところ、昨年度130%の売上増を達成することができた。

今後は、使用後の樽をリメイクして、格安の価格で提供する中古ビジネスへの参入も視野に入れている。例えば、シェリー樽で熟成させた梅酒など、樽と酒の組み合わせの妙が世の中にない新たな価値を生む。既に独自商品を開発したいというメーカーなどから問い合わせも舞い込んでいるという。有明産業という樽の中には、無限のビジネスチャンスが熟成されつつあるようだ。

焼酎メーカーなどに樽を製造・販売している「有明産業」。良質な酒づくりに良質な樽が欠かせない。独自の技術開発や中古樽の再生ビジネスなど、顧客視点に立ったモノづくりとサービスで、樽業界では後発でありながらメーカーから絶大な支持を受けている。



< DATA >

有明産業株式会社
代表者/小田原 俊秀
住 所/京都市伏見区東菱屋町 428-2
TEL / 075-602-2233
Web http://www.ariake-oak.jp/
< 事業内容 >
洋樽製造、中古樽の再生・メンテナンス事業、人材派遣など



小田原社長（中央）と伸行専務（左）、孝吉常務（右）。同社製の家庭用ミニ樽。



オーグチップを使った独自の焼煙加工。



樽の素材となるオーグ材。手前はチャーリング後のもの。

解説

知恵のポイント

「静脈ビジネス」を実現する 独自技術

国内市場の拡大が見込めない状況で、用途や素材が限られた樽という商材を生かして、新たな市場開拓にどう結びつけていくのか？有明産業は次の打ち手を模索してきました。そこで同社は、中古樽の再生・リメイクを行う新規事業に活路を見出そうと考えています。納入先や消費者から使用後の商品を回収、再利用・リサイクルすることのような事業モデルを、商品の流れを血流に例えて、「静脈ビジネス」と呼びます。樽を売って終わるのではなく、定期的なメンテナンスで顧客とのつながりを深め、さらに不要となった樽を引き取り、これまでにない付加価値をプラスして新市場に展開していく。こうしたビジネスは、既存の取引先には他社に乗り換える際の障壁となり、新規開拓時には他社との差別化要因となります。一見どこでもできそうなこの静脈ビジネスですが、繊細で割れ易く、漏れやすい樽の内部を削り、チャーリングによって再生できる同社の技術があればこそ実現できる取り組みです。近年、樽だけでなく、家具やタイヤなどあらゆる分野で静脈ビジネスが注目されていますが、ただ単に回収・再生するだけでなく、独自技術により付加価値を加えることが成功の鍵となっているようです。

応援します！ 創業・経営革新・知恵の経営に取り組み企業の
ご相談に具体的にお応えします。

相談 無料 TEL:075-212-6470 (知恵産業推進室)