

を抱え、製造した作業服は小売店に卸す、いわゆる製造卸として事業を着実に成長させていった。「職人肌でありながら社交的な祖父でした。囲碁が得意で取引先の方と碁を打ってコミュニケーションを図っていたようです」

父良則さんの代になって、事業のやり方は変化を遂げる。神戸の人件費が高かったことから価格競争力で他社製品に太刀打ちできなくなっていたことを背景に、メーカーからの製品の仕入れを増やしていく。一方で、従来の得意先であった小売店を通さず事業所に直接納める、仕入れ直販へとシフトしていった。「最近になって知ったのですが、小売店のお客さまを大事にしていた祖父はそのやり方に反対し、父とはよくけんかになったようです」

それでも持ち前の営業力で、神戸市内の大規模事業所を次々に顧客として獲得し、発展の礎を築く。「父に先見の明があったのです。それと遠方から出張で神戸にやってくる仕入先の担当者を自宅に泊めるなど、誰とでも分け隔てなく接する性格でした」。86年には創立50周年記念式典を華々しく開き、本社ビルも新築した。

だが、その後バブル経済の崩壊とともに業績は悪化していくことになる。

ネット販売で息吹き返す

バブル後の不況、震災、父親の入院が重なった「暗黒の時代」を経て、1998年に31歳で社長に就任した。何とか借金返済を果たし、売り上げにつながる事業を模索し続ける中で、ホームページの開設を思いつ

いた。パソコンに向かうのは仕事が終わってから。学生時代からパソコンに慣れ親しんでいたため「趣味のつもり」で作業を楽しんだ。そのホームページを通じて埼玉県の会社から注文が舞い込んだ。商品の説明を分かりやすくし、見やすいレイアウトに変えるなど、手間をかけた分だけ売り上げが増えていくことに手応えを感じた。2002年にはショッピングカートを設置。ファクスよりも受注作業が効率化できるため値引きで誘導を図った。04年にはネット経由の売り上げが年間で1億円を超えるまでに成長した。現在では約2億円の売り上げのうち約7割がネット経由だ。

受け継がれる精神

「事業を継承したというより、創業者の気持ちでここまで走ってきました」という尾藤社長。これから、力を入れたいと考えている作業服の一つが「静電服」だ。爆発事故、測定機器の誤動作などの原因となる静電気帯電を防ぐ服で、今後成長が見込まれると、すでに専門サイトも開設している。実は、尾藤社長の大学時代の専攻は静電気。「マイナーな分野でしたが、回り回って再び静電気に出合うことになるなんて。不思議な運命を感じます」

環境に応じ作業服を扱うスタイルは変わっていったが、創業時から受け継いできたサヌキの精神は不変だと尾藤社長は言う。「一つは、仕事に対する真剣さ。そして、もう一つはお客さまだけでなく、仕入先、外注先などすべての取引先を大切に



2年前に完成した社員用のリラックスルーム

そして今年の初め、3つの企業理念を分かりやすく具現化した「クレド2009」を策定した。「私たちは仕事で中周囲の人への声掛けを怠りません」「私たちは『次工程はお客さま』の考えの下、次の作業をする人が少しでも作業しやすいよう工夫と気配りを欠かしません」…。作成の際には、祖父の代から縫製職人として若手を指導してきた女性社員に「この内容でいいですか」と確認した。「昨年末その方が68歳で会社を去ることになり、実践されてきたことをしっかりと残しておきたかった」と話す。今年加わった2人の新卒社員を含め、社員全員で毎日唱和するとともに、クレドに対する考え方を発表させている。

「会社を次の世代へつないでいくためには、個人でなく組織として会社が回っていくことが大事」。先々を見据え、あるべき会社像を目指した尾藤社長の挑戦は続く。

【会社データ】

株式会社サヌキ

事業内容：作業服・事務服・防寒服・安全靴・安全保護具の加工卸

設立：1936年2月

代表取締役：尾藤唯之

従業員数：13人

所在地：神戸市兵庫区下沢通1-3-3

電話：078-575-2277

http://www.kobe-sanuki.co.jp/