

ヨネセン：染色加工の歴史を受継ぐ次世代経営者の挑戦

- ・ 事業承継を機に中期経営計画の策定
- ・ 新事業への新たな挑戦
- ・ 企業としてさらなる飛躍を実現

お話を伺った人

企業情報 株式会社ヨネセン

代表者名 : 米田 卓矢 様

所在地 : 奈良県香芝市 創業 : 1958年12月

資本金 : 2,754万円 従業員数 : 51名

事業内容 : 糸の染色加工業



～事業承継を機に中期経営計画の策定～

―株式会社ヨネセンの事業概要をお聞かせください―

米田社長：当社は、靴下の一大産地でもある奈良県で糸染色と糸加工を営んでいます。創業60年を超え、主に靴下、衣料品、カーペット、カーマツト用の糸をお客様のご希望に応じて染色・加工しています。それだけにとどまらず、原糸の販売、産業用向け糸の加工、最近では新たなビジネスとして事業再構築補助金を活用し新たな設備を導入のうえ、人工芝用糸の加工にも取り組んでいます。



染色した糸



人工芝用糸

―貴社の強みや他社との差別化ポイントについて教えてください―

米田社長：同業他社と比較して、染色技術が高く取り扱える商材が多岐に亘ることが強みであると考えています。近年様々な色の糸を使用した商品が出回っていますが、糸の素材にあった染料の使用や色の調合、出来上がりの風合いにより染色方法を変えるなど、染色の世界は非常に奥深く技術力が必要です。当社では、お客様の要望に応えるために日々技術力を高め全社員一丸となって取り組んでいます。

―事業承継を機に中期経営計画を策定されましたね。そこでの南都コンサルティングのサポートはいかがでしたか？―

米田社長：私は2022年2月に2代目である実父より事業を承継し当社の3代目として代表に就任しました。就任当初は、コロナ禍の影響が長引き先が見通せない状況であり、「今後どのように事業経営を行っていくか」と漠然と不安を抱えていたのを今でも覚えています。そのような時メインバンクである南都銀行へ相談し、南都銀行を通じて南都コンサル



ティングの大谷さんを紹介して頂きました。大谷さんから、「米田社長はヨネセンを将来どのような姿にしたいですか」と質問され、頭の中で描いているイメージを話したところ、「ぜひそのイメージを形にして社員の皆様と共有し社長が描くヨネセンのあるべき姿を実現しましょう」とお話しいただきました。社内で私と幹部社員を中心としたプロジェクトメンバーを組成し中期経営計画を策定することになりました。実際に計画策定が始まると、プロジェクトメンバー間でヨネセンの将来に向けた議論が白熱し、幹部社員の意見も反映しつつ納得性の高い中期経営計画を策定することができました。現在、策定した中期経営計画の実現に向け社員一丸となって取り組むとともに、引続き大谷さんに計画の遂行状況をモニタリングして頂いております。

～新事業への新たな挑戦～

—米田社長は、新事業として事業再構築補助金を活用し人工芝用糸の加工にも挑戦されていますね。

人工芝用糸の加工事業挑戦に際し、南都コンサルティングのサポートはいかがでしたか？—

米田社長：中期経営計画の中で新たな事業として人工芝用糸の加工に取り組みことを計画しました。人工芝用糸の加工に挑戦しようとした理由は、国内で人工芝用糸の加工ができる会社が少ない



会議の様子

一方で、近年スポーツ施設や学校のグラウンド等での需要が多く、当社への問合せが多いことから、「これは業容を拡大させるチャンス」と思い、挑戦することとしました。この挑戦を実現させるために、最新の設備導入が必要となったことから、南都コンサルティングさん大谷さんに相談しました。相談の結果、大谷さんから事業再構築補助金をご紹介頂き、補助金採択に向けチャレンジすることとしました。大谷さんには、計画書作成に関与して頂き、最終的に無事補助金が採択され設備導入が実現しました。

現在大手化学メーカーを中心に営業活動を行い徐々に取引先が増えるなど、本事業が新たな収益の柱として事業が成長しつつあります。

～企業として更なる飛躍を実現～

—今後、どんな会社にしていきたいとお考えですか—

米田社長：「長年培った熟練の技に最新鋭のテクノロジーを融合させ、生活に彩りと心豊かな瞬間を届ける会社」にしていきたいと考えています。一般的に日本の繊維産業は斜陽産業とのイメージがあるかもしれませんが、当社の技術と最新鋭のテクノロジーを融合し、糸染色、糸加工だけにこだわらず、糸にまつわる新たなビジネスにも積極的にチャレンジし「糸を中心に様々なことができるのだ」ということを世の中へ発信していきたいと思っています。そうすることで、斜陽産業のイメージを払拭するととも

に、志を共にする若者の人材採用にも繋げていきたいと考えています。

—社長がお考えになる課題にはどのようなものがありますか—

米田社長：今後の課題としては、社員の主体性をさらに引き出すことが挙げられます。現在大谷さんをお願いし、営業社員の主体性を引き出すために私と営業担当者をメンバーとした営業会議に参加してい



営業会議の様子

ただいています。大谷さんは、毎回営業担当者に対し、「この会議の目的とゴールは何ですか」、「今月末にめざす姿は何ですか」、「今月何をどの位達成しますか」と営業担当者へ問いかけていらっしゃいます。それに呼応するように営業担当者も「会議の目的とゴール」を明確にした上で会議へ参加し、会議の場で自らの思い語りディスカッションができるようになりました。その結果主体的に営業活動を行えるようになる等、社員の意識にも徐々に変化が現われています。今後営業以外の社員にも同じような機会を設定し、社員一人ひとりの主体性を引き出していきたいと思っています。

—最後に南都コンサルティングへの評価や期待についてお聞かせ下さい—

米田社長：南都コンサルティングの大谷さんは、私の考えや悩みに対し親身になって寄り添ってくれるとともに、当社の姿勢も尊重して一緒に最後まで伴走してくれるよきパートナーです。

会社を経営していると様々な壁にぶちあたるとは思いますが、そのような時に南都コンサルティングの大谷さんには良き相談相手となって頂くとともに、適宜適切な助言をして頂き、当社の更なる飛躍に是非お力を貸して頂きたいと願っています。

【プロジェクト実施者】

大谷 岳

2022年1月に当社へ赴任。

製造業を中心に中期経営計画策定、経営改善計画策定、工場でのカイゼン活動、営業支援など様々なコンサルティング業務に従事

