

# HARIMA NEWS



2024 Vol.21

社長からのご挨拶

【5S】ブランドへの道

社長、パリへ行く～後編～

HARIMA  
NEWS  
WEB



襦とハリマ産業を知ってもらいたくて

## ごあいさつ

平素よりハリマ産業をご愛顧いただき、誠にありがとうございます。

去年は新事業である海外展開が本格始動し、めまぐるしい一年となりました。海外展開の背景には、日本国内の和室・襦の需要激減があります。このままいくと新規住宅の和室は5年でゼロに近いものとなります。襦千年の歴史が今まさに絶えようとしているのです。襦のお陰で大学まで行けた私は、ハリマ産業に何か出来ることはないかと考えたわけですが、そこに海外という2文字が浮かんだのでした。襦が異国の地に根を下ろすこともあるのかも知れないと考えるようになりました。新しい可能性が見いだされるのであれば、日本のそれと同じかたちでなくても良いと思うようになったのです。本年も海外への挑戦は継続です。裏面、パリ後編も合わせてお読み頂ければ幸いです。

最後に、一線を退かれた株式会社池田清一郎商店の池田社長について少し触れさせて頂きたいと思えます。池田社長は私と私の父（先代）の間くらいの世代の方です。日本襦振興会を立ち上げ、法人化し、ホームページを使った情報発信にも積極的に取り組まれるなど、業界に並外れた貢献をされたレジェンドです。間違いなく襦業界のリーダーでした。私は数回ほどしかお会いしたことがないのですが、その存在を常に意識してきました。日本の伝統の一翼を担う襦業界の人間として、池田社長の功績に恥じぬ仕事をしようと身の引き締まる思いでおります。ありがとうございました。

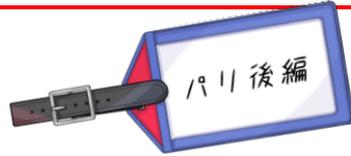
代表取締役 大久保 謙一

## 【5S】ブランドへの道

2021年から継続中の5Sですが、最近になって目に見える成果が出始めております。工場全体の大掛かりなレイアウト変更が始まり、人とモノの動きを徹底的に分析し最適化を行ってきました。混在していた襦の生産ラインとドアの生産ラインの完全分離や、日々の生産量に応じた人員調整など、やるべきことを真っ当にやってきた2年間でした。ここにきて生産効率が向上し、日の生産量が上がってきています。DXの一環として行ってきた工場負荷の均一化も徐々に浸透し、受注獲得に意欲的に取り組んでいます。継続してご支援を頂いている5Sの専門家である我妻隆吉先生によれば、「目に見える改革は比較的実行し易いもの。難しいのは、従業員の心の抵抗である」とのこと。「改善」をこれまでを否定するものだと考えると、確かにそうかも知れません。ハリマ産業はこの先、生産改革によって強い会社となり、どなたからも信頼していただける会社になっていく必要があります。何より品質に重きをおき、お客様のご期待に応えたいと考えております。そのためには、ときに厳しい姿勢を貫くことも厭わず、前進していく覚悟でおります。今後とも、ご指導ご鞭撻のほど宜しくお願い申し上げます。

work-news

## 社長、パリへ行く



6月の渡仏から約半年。「ニュースレター読んだよ!」というお声掛けを頂ける場面が多々あり、大変嬉しく思っております。パリでの様々な出来事を消化し、海外戦略を見つめ直すのに少々時間を要してしまいましたが、本号で「パリ後編」をお届けしたいと思います。



### － 襖は「壁」だった

矢島照子アドバイザー（前号にてご紹介）が訪問先の開拓を精力的に行ってくくださったお陰で、日に3～4件の訪問が叶いました。日本から持ち込んだサンプルをととても喜んで頂いた先もあれば、「紙」という素材を建具や建材に使用することに懐疑的な方々もいらっしゃいました。最も驚いたのは、フランスには襖を「絵が描かれた壁」だと思っている人が大勢いたことです。和室や茶室の実物、あるいは映像を見たことがある人というのは世界中に沢山いるものと思いますが、襖については壁だと思っている場合があるということです。これはかなり衝撃的な出来事でした。外国、恐るべし!



### － 世界で戦う襖屋

ハリマ産業は自身の強みとビジネスモデルについて今一度熟考する必要があります。日本で最高級品と言われる品物であっても、パリの人々にとっては数多ある商品の中の1つという位置付けに過ぎず、なんら特別扱いはありません。品質や価格、コストなど、条件が合わなければ無理して関係を築こうとはしません。ビジネスに対する厳しい姿勢を目にし、ニーズに応える何でも屋ではまず利益がでないことがよく理解できました。

いまは外国語でメールを書くだけで精一杯のハリマ産業です。日々、梱包コスト、船便や航空便の運賃、価格設定などの調整作業に追われています。しかし、この地道な作業の積み重ねが「慣れ」を生み、自分たちで出来るが増えるということが、利益の出し方そのものであると感じてきております。

昨年6月に渡仏した際の訪問先とは今でもやり取りが続いており、海外向けホームページへの問い合わせもちょこちょこ入るようになっております。アメリカ、ドイツ、フランスなど、様々な国からの問い合わせに毎回必死になって対応している状況です。国外からの問い合わせには希望を感じます。また同時に、海外で結果を出すにはそれなりの時間がかかることも感じます。トライアンドエラーの繰り返しが続きます。市場についても更なる検討を続ける必要があります。ですが、いつかは誰もやったことのない「襖の世界進出」を成功させたいという思いを強く抱いております。

