

海苔の未知のチカラを追求し、ネットショップで可能性を広げる

株式会社 鍵庄

海苔一筋だからこそできた、次々に展開する新事業

明石市にある鍵庄は、明石の海で獲れた食用海苔はもちろん、海苔の成分を使った商品を開発・販売している。これまでに鍵庄が歩んできた歴史を入江営業本部長にたずねた。
「鍵庄の事業は創業以来、少しずつ増えて、今は6つの事業があります。最初は原料を預かり、焼・味付け・裁断等の加工をし、お客様へ返す加工業だけでした。それから約5年後、近所の人からの要望もあり販売しはじめました。この時、『本当においしい海苔を広めたい』という思いで、地元の明石海苔、しかも一つの網から一番最初に収穫される柔らかで口どけの良い新芽『一番摘み』だけを扱うことに決めました。その後、お客様の評判が高まるにつれ、小売店様や問屋様

からこだわりの海苔を扱いたいと要望が出始め、3番目の事業として卸売業も加わりました」
この間も売上は徐々に上昇していた。「4番目の事業となる海苔の超微粉末事業は、社長が『栄養豊富な海苔をもっと消化吸収の良い形で子供に食べさせたい』と考えていた時に、粉末にすることを思いついたことがきっかけでした。そして、この超微粉末海苔を使った麺類やお菓子などの自社商品を他社との協力で開発・販売するようになりました。5番目は食品素材の受託粉碎事業です。これは海苔の超微粉末を食品メーカーに営業しているとき『粉末の面白さはよくわかったから、自社の素材の粉碎を委託できないか』という声から始まりました。口に入っても違和感のないくらい細かくする技術や、粉末の評価技術を海苔の粉

砕事業で確立していたことがポイントでした。そして、6番目は、ポルフィラン事業です。粉碎加工を進展させ、海苔の成分の中で肌に良いポルフィランだけを抽出できるようになり、ポルフィラン含有の石鹸や化粧水を発売しました」
違う仕事に手を出さずに、あくまで海苔関連一筋で進んできたのが事業成果につながったという。

ECショップ成功に必要なのは、良きパートナーを見つけること!

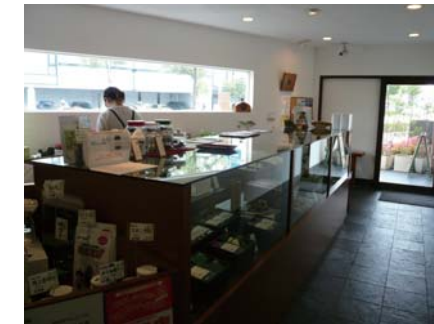
小売販売は、本社工場併設の自社の販売のみで行い、販促は年2回のDMのみだった。
「顧客の広がりや、お中元、お歳暮を送られた人からのクチコミのみです。これは贈答品の商品特性とも言えます。当然クチコミを生かすには、おいしい海苔であることが大前提です。鍵庄は『一番摘み明石のり』というブランド名で、明石海峡周辺の海苔を扱っていることが強みです」
ECショップ参入は、1990年頃。しかし、集客方法がわからず全く売れなかった。そこで2003年頃、システム変更とホームページリニューアルを依頼した業者から、専門家としてアドバイスをもらうことにした。ショップの集客企画も提案してもらい非常に良好な関係だという。
「現在はまだネットよりも電話やFAXでの注文が多いのですが、購入層が高齢なため、ホームページで見て電話で注文する方も多いようです。ECサイトはもっともっと伸びていくと思います」



ポルフィランを配合した美容水「HADA」



『一番摘み』にこだわって作られた商品



本社工場の店舗内では鍵庄の全アイテムが購入可能



インターネット通販サイト。常に集客イベントを実施

新事業進出に必要なのは、人材確保と評価技術の確立

鍵庄では、超微粉末加工技術を活用して新事業への展開を図っているが、この研究開発には、「中小企業創造活動促進法」などの公的支援や民間支援を活用している。これらの申請・研究は、セラミック関連の専門家であり、粉体工学に詳しい常務が中心となって実施している。
入江営業本部長いわく「かなり難関の補助金にも採択していただきました。小さな会社でも補助金をいただいているのは、行政にも新しいチャレンジを認めていただいているのかな、と思っています。補助金を受けることで、役所・大学・研究者に、『一番摘み明石のり』という名前も知ってもらえたかもしれませんね」
粉末化や化粧品開発は社長の女性ならではの発想から生まれた。社長の海苔の栄養を赤ちゃんに与えたい、人に優しい海苔の成分を化粧品として使ってほしいという想いが形になったのだ。
「海苔の粉碎方法として、ジェットミルを使いますが、機械も大変高価でここにたどり着くまでが大変でした。」
新事業展開ができたのは、①常務の入社により研究開発の人材が確保できたこと、②「評価技術」を確立できたこと、の2つが大きいという。

自己成長に欠かせない若手経営者のネットワーク

現社長の長男である入江営業本部長が事業を承継する予定だという。「弟と妹がいますが、弟は生産部長として工場の責任者で、妹は社内で商品企画やカタログを企画しています。味や安全に関わる部分を弟が担当するのは非常に心強いですね。また、ブランドイメージづくりを妹が担当するのも心強いです。妹が社長の感性を最も受け継いでいると思いますし、商品化に欠かせない役割を担ってくれているからです」
入江営業本部長は、元々は薬剤師で経営は素人。しかも、最初は経営にも全く興味がなかった。その気持ちを変えたのは、同世代の仲間が集う場所だった。「経営者としての自分のネットワークを拡大できればと思い、兵庫県中小企業家同友会に参加しました。そこで同じ立場で同世代の仲間が『地域のために』『社員のために』『お客様のために』と真剣に語る姿に、とても衝撃を受けました。同友会に参加したことで、経営者として後継者として、大いに勉強させてもらっています」

美味しさ・安心・安全を事業のコアに!

鍵庄が最も大切にしているのは、一般のお客様に対して真面目に仕事をするのだという。「海苔は、決して安い商品ではありません。社長はいつも『本当に自分が美味しいと思うものだけを適正な価格で販売すること、そしてそれが安心・安全なものであることが第一』と言っています。鍵庄のコアはまさしくそれで、売り方や見せ方を工夫することだけに血道をあげるのではなく、購入者がファンになって二度三度と買っていただける商品作りや商品仕入れも、息の長いECサイトの要件ではないかと思っています」
これからの鍵庄は、どんなことに取り組んでいくのだろうか。「明石海苔に特化することで、ブランドイメージをもっと向上させたいですね。明石海苔を有名にして、地域の漁師のみなさんに喜んでいただきたいですし、さらに多くの人に食べていただきたい。いつか、実店舗を新しく作って、明石海苔をさらに多くの人々に知っていただく場を作りたいですね」

取材協力/Short Cappuccino 中直照

株式会社 鍵庄

【住 所】兵庫県明石市大久保町江井島1640-1
【業 種】海苔加工製造販売、超微粉末のり等製造販売
【代 表 者】代表取締役 入江恵子
【資 本 金】5,000万円
【従 業 員 数】約50名
【取 材 日 時】平成22年9月7日(火)
【取材対象者】取締役営業本部長 入江雅仁氏

【沿革】
昭和52年 創業(海苔加工)
昭和60年 法人化、株式会社に改組
平成12年 超微粉末事業開始
平成18年 海苔抽出物の製造販売開始
平成22年 海苔抽出物ポルフィラン配合の化粧品販売事業開始
平成22年 「IT経営力大賞2010」にて優秀賞受賞



取締役
営業本部長
入江雅仁氏