

インタビュー

「家業のアトツギから、

地域のアトツギへ」

株式会社土田化学

土田 翔大 Shoudai Tsuchida

#Plastic products #Hyogo #Tanba



プラスチックの射出成形加工で地域のものづくりを支えてきた株式会社土田化学。アトツギの土田翔大氏が目下新規事業として取り組むのは、地域の資産を活かしたフォトスタジオ事業。ものづくりで地域を牽引してきた家業から一転したビジネスプランはなぜ生まれたのか？インタビューにて掘り下げました。

## 1. 父からの「ウチの会社で新しいことをやってみれば」の言葉が転機に

### 家業のアトツギになることは幼少期から考えていましたか？

自分が後継者と意識したのは2021年頃でした。小学校から大学卒業まで、自分が後継者という意識はなく、父からも「継いでほしい」という言葉はなかったので、就職活動の時も自分が好きな業界で働くことを意識して活動していました。前職は農薬メーカーで農業系の仕事をしていたのですが、農業に関する事で起業できないかと思い始めました。コロナ禍で外に出ることができなかった時期で、いちごが好きだったこともあって「自分で作れないかな」と思って、福岡の農家さんを訪問したり、起業についての情報を探しました。農家さんと話しをしていると、農家さんが高齢になって後継者がいない、息子は継ぐ予定はない、という会話になることが多く、ふと自分の家も家業だと思い返しました。

そのタイミングから父と LINE でコミュニケーションを取るようになりました。コロナ禍ということもあって、経営状況は良くないということを聞きました。

父との話の流れから「新規事業をやってみたいと思ってて、農業で新しいことをしようと思ってるんだよね」ということを伝えたら、父が「だったらウチの会社で新しいことやってみれば。新規事業は必要なのでやってみたら良いよ」と思いがけない返事がありました。家業を継ぐなら全面的に関わるべきだと思っていましたが、父は「今の事業がずっと続くわけではない」と背中を押してくれました。

前職の仕事もあり、すぐに家業には戻れなかったのが、週末に実家に戻って工場に通いながら家業が提供している技術を学びました。2021 年 7 月に前職を退職し、10 月に入社しました。

### **家業に戻ってきた時に感じたギャップは何でしたか？**

色々とあったのですが、決算書を見た際に、5 年近く赤字が続いていました。

これを何とか改善しないといけないと思い、生産現場を色々を見て回りました。原材料の無駄遣いはしていないし、従業員さんの雰囲気は悪くなく、コミュニケーションもって仕事をしていて、何が赤字の要因になっているかがわかりませんでした。中小企業診断士の方からも支出面にムダがあるとは思えないとコメントされて。

家業に戻って 2〜3 年、原因を掴むことができなかったのが苦しかったです。

結論は 10 年以上前に提出した見積りの単価が生きていて、原材料などの高騰による価格転嫁ができていなかったことが原因であることがわかり、価格交渉も進めることになりました。

また業務の分析を突き詰めると、古くからの付き合いで仕事をやればやるほど赤字になるような業務も見つかりました。これは他社に事業譲渡することで経営数字を改善することができました。

### **新規事業の取り組みはいつから始めましたか？**

実は 2021 年 10 月に入社してから半年間は、ものづくりの勉強のために取引先に出向していました。2022 年 4 月からが土田化学での本当のスタートで、その 1〜2 週間後に新規事業に取り掛かり始めました。

## 2. 廃棄プラスチックから生まれた『にじいろブロック』

まず初めに製造ラインから流れてくる製品の外観検査を行っていました。製品は直径 15 センチくらいの円柱上にくり抜いたカップみたいなものでした。

汚れやキズで 10 個に 1 個くらい廃棄していて、「使えそうなんだけど、もったいなくない？」と感じました。

もともと農薬メーカー時代に、規格外野菜を取り扱っていたので、その記憶が蘇りました。このプラスチックも加工して、別のことに使えないかと考えたのですが、良い案が思いつかなかったので、Twitter（現：X）で写真を載せて廃棄するプラスチックの利活用のアイデア提案を募集してみました。すると 60 件から 70 件くらいのアイデアが集まりました。その中で「子ども用のおもちゃにしてみてもどうか？」のアイデアがしっくりきて、赤、青など 7 色に塗って、にじいろブロックとして、保育園や幼稚園に届ける活動を始めてみました。これが最初の新規事業でした。ただ、売上には直結していなかったなので、事業と呼べるかは微妙ですが。



### 3. 兵庫県庁主催の HOJO への参加が転機に

2023 年度に兵庫県庁主催の新規事業創出プログラムの HOJO に参加しました。

新規事業として鳥獣被害防止の IoT 機器の事業化に向けて、取り組みました。

着想は 2023 年の GW 頃に鳥取県で実施の Startup Weekend に参加したことからでした。

改めて自分の強みを見直すと、農薬メーカーで働いていた経験から全農さんや農協さんとネットワークを持っていることが強みと気づきました。

退職後、久しぶりに全農さんや農協さんに連絡して、何か農家さんのお困りごとがないかをヒアリングしてみました。

当初はドローンを使って、病害虫を探すような事業を考えていたのですが、「病害虫にはそこまで困っていないと思う、イノシシやシカなどの鳥獣被害の方が問題」と教えてもらい、農家さんも紹介してもらいました。農家さんにヒアリングすると、確かに鳥獣被害について困っていました。鳥取でヒアリングした課題を丹波の農家さんにも聞いてみたのですが、丹波でも同じような困りごとを確認できました。

#### **本業と離れていく新規事業について従業員さんの反応はどうでしたか？**

温かい目で見守っていただいて、メディアなどに掲載されると「出てたね」と声をかけてもらいました。応援してくれていたと思います。家業はそっちのけにするわけではなく、携わっていることがポイント。家業と新規事業の割合は 5 : 5 くらいのバランスですね。



#### 4. さらなる新規事業「森のフォトスタジオ」について



鳥獣被害防止のデバイスは、技術的な課題があり、なかなかうまくいかず。

そのタイミングで大山地域の地域振興の方と縁があり、コミュニケーションを取る中で高齢化で地域の暮らしがままなくなるリスクを感じました。

土田化学も創業 75 年。丹波という地域が循環しないと、土田化学自体にも影響が出てくる。地域の活性化を会社として取り組まないといけないと思いました。

会社として地域に何ができるかと考えた際に「地域のアセット」に着目しました。大山地域のアセットは神社などの地域資源でした。これらを活用することを考えたら、「映える写真」を撮影したい、コスプレイヤーに辿り着いたのです。

コスプレイヤーは大自然の中で撮影したいと思っても、適した場所を見つけるのが難しいのです。例えば、森ロケができる場所は利用許可さえ取れば全国でできるのですが、交通アクセスが悪い場所が多いです。高速を降りてから時間もかかるし、細い道を通らないので済むのがありがたい。丹波は高速道路から 15 分～20 分で来れることが嬉しいと言われます。高速降りて 15 分～20 分でたどり着けるのは自分たちにとっては当たり前だったので、それに喜んでもらえることは意外でした。

そんなこともあり、当初は関西圏のコスプレイヤーの方の利用が中心となると想定していたのですが、中国地方（岡山、広島）、東海地方（三重、愛知）からもフォトスタジオを目掛けて来て来てくれています。

日本全国をターゲットにしていると言ったものの、本当に遠方から来ていただけるのかという不安や疑問がありました。良い価値を提供すれば地域関係なく来ていただける事がわかり、嬉しかったです。

### **コスプレイヤーの方が大量に来ることについて地域の方の反応はどうでしたか？**

ネガティブな反応はほとんどありませんでした。

私自身が丹波地域に根付いた地域の後継者であることで受け入れてもらえた。

大山地域の衰退を止めるための具体的な打ち手を持っていて、熱量のある若者をお願いしたいと思ってもらえました。

言われたことは「自然が壊れることはやめてほしい、荒らしたり、うるさくしないでほしい」という一般常識的なことは言われたが、それ以上のネガティブな反応はなく、即日でOKをもらえました。

### **プロモーションで工夫していることはありますか？**

ターゲット（コスプレイヤー、カメラマン）がいる場所はXなので、Xに一本化してプロモーションをしている点ですね。

### **これからの展望について教えてください**

まずは森のフォトスタジオを大きくしたいとは思っていますが、森のフォトスタジオをやりたいというわけではなく、これはあくまで方法の1つと思っています。

フォトスタジオを通じて、地域を活性化させることが目的です。フォトスタジオで得られた利益を古民家や農業に投資して、地域の若手を育てられるようにしていきたい。

行政や銀行では実現できない資金調達の選択肢を作りたい。

そういった資金をベースに丹波の企業と一緒に製品開発をしていきたいです。地域のメーカー企業は日々の業務が優先なので、製品開発に予算を採ることができません。フォトスタジオで得られた利益を地域の企業に循環させていくことをやりたいです。

## 同じアトツギの皆さんに一言

自分が大山地域に受け入れられやすかったように、アトツギは地域に根ざした企業の後継者だと思います。地域の産業を担ってきた企業だからこそ、次の10年、50年後に地域を担うプレイヤーであると思うので、家業のアトツギであることはもちろん、家業を取り巻く「地域のアトツギ」になるという感覚を大事にしたいなと思っています。

地域のことも同時に考えて、地域がどう活性化するかを考えられるようになりたいです。