

激動の経営

仕事半分消える

段ボールメーカーの
パック・ミスタニ(大
阪市西区)には、物流
事業者という、もう一
つの顔がある。製品の
包装や梱包、倉庫での
保管・管理を顧客から

パック・ミスタニ ③

請け負う同事業には、

段ボール製造のノウハウが生きている。新事業を通じて「ハコからハコプを交える」「パートナーになりたい」と社長の水谷博和は意気込む。物流事業に参入した経緯をひもどくと、逆境からの生存戦略が見えてくる。

逆境の中で新事業育てる



業績不振の中、立ち上げた物流事業は会社のもう一つの顔に成長した

がなくなることになつた(博和)。得意先からの売り上げは急減し、業績全体に響いた。

迷わずやり抜く

だが、博和はこれを

機に「得意先以外にも

「アプローチできる体制を整えよう」と決断する。兵庫県西宮市に計約530平方メートルの倉庫を借り、2016年ごろ物流事業に本格参入

物流改善提案 軌道に

した。当初の収益は微々たるものだったが「自分たちが始めた新しい仕事。ここからやっつけていくんだ」という気持ちだった」と博和は明かす。

冷静かつ大胆に

好影響は業績への貢

業績悪化の時に始めた新事業。古株社員を中心に不満も噴出した。それでも「今は投資の時期と割り切った。乗り越えないと次の成長は実現できない」。社員への説明を尽くしつつ、材料費の低減や電力会社の切り替えなどで経費を抑えて、歯を食いしばった。

16年ごろの事業立ち上げ当初と現在を比較すると、新事業としての物流のみを切り出した場合、同事業の売上高は約9倍に拡大した。

「冷静に、時に大胆に」という信念で逆境を乗り越えてきた。次の成長戦略はどのようか。(敬称略)

った。物流、製造など経験できる職種の幅が広がった。「製造業は自らの作業を見つめ直して改善していく、いわば内向きの要素がある。サービス業はゼロから新しいものを作る。使う、脳みそや筋肉が全然違う」と博和は強調する。中小企業では難しいジョブローテーションが可能になり、人材や組織の力を高められるという。