

インタビュー

interview



SDGsへの 取り組みを通して 魅力的な会社に

～株式会社クロシオ
深谷社長にインタビュー～



株式会社クロシオ 代表取締役

深谷 亜由美

株式会社クロシオ（以下、クロシオ）は、和歌山県海南市椋木に本社を置き、昭和47年の設立（明治41年創業）以来、家具・インテリア用品、医療機器の卸販売を主体に営む社員数35名の事業者です。クロシオは、主に自社が企画した製品を国内外の製造委託先で製造し、卸販売を行うといった事業形態をとつており、中心となる製品は、組立家具です。一般家庭でよく使われている組立家具である「カラーボックス」は、昭和45年、現在のクロシオグループの会長が命名・考案し、世に送り出した商品です。その歴史をふまえて組立家具を普及させていく目的に、一般社団法人日本記念日協会によって、会長の誕生日である11月27日が「組立家具の日」に認定されました。

クロシオの経営理念は、「社会に安心と幸せを与えられるようなモノづくりができる企業であること」、「時代の流れに対応できる企業であること」、「人や社員の幸せを最優先に考えられる企業であること」であり、設立以来、社会と社員の幸せを願い続けてきました。これは、SDGsの理念に通じるところであり、令和4年6月、「SDGs宣言」を行い、社内外にSDGsを経営に取り入れることを発信しました。クロシオは、SDGs宣言を行うにあたり、経営理念を行動指針に落としこんだ結果、「人や地球に配慮したモノづくり」と「持続可能な職場づくり」を2大テーマとしたSDGsの目標を立て、全社一丸となって目標達成に取り組んでいます。本記事では、SDGsを通して会社の魅力を高めるクロシオの取り組みについて、代表取締役 深谷亜由美氏にインタビューを行いました。

(聞き手・構成：和歌山社会経済研究所

研究委員 岡 広史)

—SDGsを経営に取り入れると決めた動機について教えてください。

SDGsで掲げる17の視点で業務を見直し、改善することが、お客様、取引先様、社員の共感を呼び、より魅力的な会社に発展できると考えました。

—具体的には、どの様なSDGs活動に取り組まれているのか教えてください。

当初は、下図のような活動でスタートしましたが、その後、梱包用PP（ポリプロピレン）バンドの削減活動、竹を活用した家具の販売などを加えています。

図1 クロシオのSDGs活動
(クロシオウェブサイトより)



図2 クロシオのSDGs活動
(クロシオウェブサイトより)



——なるほど興味深い活動をされていますね。まずは、「人や地球に配慮したモノづくり」に関する活動についてお聞かせください。の中でも残材や竹の活用、発泡スチロールやPPバンドといった梱包用プラスチックの削減活動などは、組立家具を扱う事業者ならではの特徴的な活動だと思います。最初に、残材の利活用についてお伺いします。具体的にはどの様な活動でしょうか。

植林倒木や木材の製材、部品製造の過程で排出された残材は、多くの場合、燃料として利用されるか、廃棄、焼却処分されますが、折角、地球温暖化の原因となる二酸化炭素を吸収して樹木に育ったものが、燃やされると二酸化炭素に戻ってしまいます。エコロジーの観点から、残材を活用した商品化にチャレンジしています。その結果、和歌山県旧大塔



村で採れた紀州ヒノキの残材で作ったスツールなどの商品も生まれています。節の部分も使うので、天然木ならではの味わいが楽しめます。

図3 紀州ヒノキのスツール
(写真は、クロシオ提供)

——お客様の反応はいかがですか？

商品展示会や商談では、SDGsを積極的にアピールしており、賛同し、商品を引き受けさせていただける小売業様も増えています。一方、消費者様等のエンドユーザーは、サステナブルに限らず、値段やデザイン、風合いなど多様な価値観で商品を選ばれますので、売上げにつながるとは限りません。私たちも、もっとサステナブルな魅力を伝えられるよう、商品開発を進めたいと思います。

——続いて竹の活用について教えてください。
竹は成長が早く、二酸化炭素を吸収し、農

薬などの化学物質を使用しないことから、サステナブルな資源です。硬い素材のため、加工には手間がかかりますが、軽く、強度や耐久性に優れ、優雅な美しさをあわせ持つため、家具の素材としては優れています。一方、竹の持つ強い生命力から、管理されずに放置された竹林では、周辺の樹木や農作物に悪い影響を及ぼし、大雨時の土砂災害につながるといった厄介者の面もあるそうです。したがって、竹を利用することは、こういった課題の解決にもつながります。



図4 商品展示会での竹製家具のコーナー
(写真は、クロシオ提供)



図5 竹製のクツベラ (写真は、クロシオ提供)

——本業とサステナビリティの両方に貢献できる活動ですね。お客様の商品に対する反応はいかがですか？

竹を活用した製品は、商品化につながったケースが多いです。特にくつべらは、竹の特徴を生かした長さと強度があり、かがまずに靴が履けることから小売業様に好評をいただ

いています。最終的な売上げは、先ほど申しましたようにエンドユーザーの多様な価値観に左右されますので、まだまだ商品開発努力が必要ですが、新たな商品カテゴリーとして始めたことは、良かったと思います。

——何処で採れた竹を用いるのですか？地産地消の観点から、今後、和歌山県内の竹を使う予定はありますか？

製造委託先のロケーションの関係もあり、中国産の竹を用いています。将来、地元和歌山の竹を利用できればよいですね。

——次に梱包用プラスチック削減活動についてお伺いします。なぜこの活動に取り組まれたのですか？

弊社の中心となる商品は、組立家具ですが、工場からお客様の元に届くまで、各パーツが擦れあって傷が付かないように、緩衝材として発泡スチロールを用い、配送時の持ち運びのために外箱の梱包にPPバンドを用いています。こういった梱包材は、商品が客先に届いた後は使命を終えるため、ゴミとして廃棄されます。プラスチック製ですので、焼却処分

された場合、二酸化炭素を発生させることになります。また、ゴミの回収ルートからなんらかの原因で漏れ出した場合には、軽いため、風に吹かれて街から川へ、やがて海にたどり着き、海洋プラスチックゴミとなって海の生物に影響を及ぼすと言われています。そこで「人や地球に配慮したモノづくり」の観点からこれら梱包用プラスチックの削減活動に取り組みました。

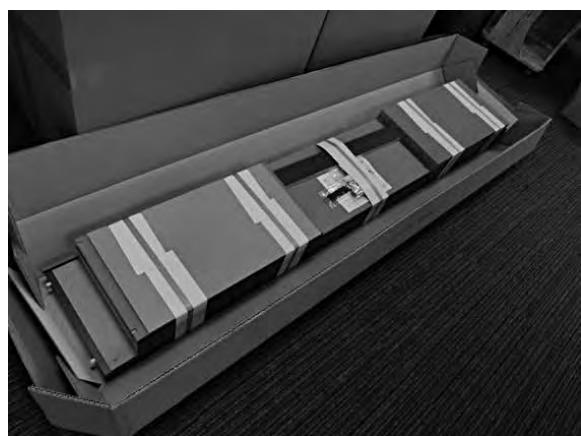
——梱包用プラスチックは、品質保持の役割が大きいと思いますが、これらを減らすにはどのような苦心があるのでしょうか？

発泡スチロールの削減において、サイズの異なるパーツを重ねると動きやすくなるので、段ボールや木材の端材を使って、パーツ同士が動かないように工夫します。また、万が一、商品に傷が付いた場合、製造委託先様や物流業者様の責任にもなりますから、十分なご理解とご協力を得なければなりません。この点が、最も苦心した点です。外箱梱包用PPバンドについては、廃止しても比較的影響が少ないといため、削減が進んでいます。

図6 梱包用発泡スチロールの削減



組立家具の部材が動かないように
発泡スチロールを使用して梱包
(写真は、和歌山社会経済研究所撮影)



ダンボール、木製の端材、最小限のPPバンド
等で固定し発泡スチロールを廃止
(写真は、和歌山社会経済研究所撮影)

——「人や地球に配慮したモノづくり」以外に「持続可能な職場づくり」にも取り組まれています。業種に係わらず他の企業が参考にしたい活動として、特に「社員の声を活かす経営」、「社員の為の時間の創出」などがあげられると思いますが、まずは「社員の声を活かす経営」について、活動の進捗状況を教えてください。

これまでで肌で感じた変化は、社長や幹部社員による社員全員面談の回数を増やしたこと、何でも言える、何でも聞ける雰囲気が生まれつつあることです。社員が、面談で率直な意見が言えるように、私は、何かあれば日常業務の現場にも顔を出し、コミュニケーションをとるように心がけています。また、社員の提案でよいものは取り上げるようにしています。面談では、言いたいことを事前に準備して持ってきてくれる社員もいます。また、たとえ自分の意見が取り上げられなくても、聞いてもらったことが励みになっている社員もいます。

——「社員の為の時間の創出」活動の進捗状況を教えてください。

受注や請求書の発行など、ITを活用して手作業を減らしました。これにより、紙の使用量も減り、それらを管理する手間も省けました。そして生み出した時間を使って、社員の外部研修参加の機会を計画的に作ったことで、積極的に手を上げて参加する社員が増えました。

——SDGsの活動を通して社員の満足度も向上し、モチベーションも高まってきているようですね。職場の風土も変わってきたのではないですか？

社員が、SDGsへの理解を深め、商品開発への活かし方を学ぶために、社内でアイデアコンクールを行いました。客先で不用となつた梱包用段ボールの使い道を社員が考えてくれました。優勝作品は、お客様が、接着剤を使

わず、ゴミ箱やペーパーホルダーを簡単に作れるように工夫されています。特に、ゴミ箱は、非常時に簡易トイレとしても使える強度があります。このように社員のSDGsに対する理解が進むことで、新たな視点を取り入れた優れたアイデアを競い合う風土が生まれつつあると感じています。



図7 いらなくなつた梱包用段ボールの使い道を社員が考案（写真は、クロシオ提供）

——それでは、SDGs活動全般についてお伺いします。SDGs活動が本業に与えた効果、メリットを教えてください。

小売業様を中心にSDGs活動のアピールを行ってきましたが、良い評価をいただけるものと思います。また、竹製品など、商品のバリエーションを増やすこともできました。一方、社員の間では、SDGsの考え方が当たり前と言えるほど浸透しており、視野が拡大したことと、活動を通じてモチベーションとコミュニケーションが向上し、組織力が高まっ

てきたのではないかと感じています。このことが近い将来、生産性の向上や新たな事業開拓といった目に見える効果となって現れてくるのではないかと期待しています。さらには、SDGs活動を弊社ウェブサイトで公開することで、採用時には応募者が増え、優秀な人材の採用につながっていると感じています。

——SDGs活動を進めることで着実に成果があがっているようですね。その秘訣は何でしょうか？

社長の私が必要性を理解し、率先してSDGs活動を推進することが最も重要と思います。幹部や社員に「やっておいて。」では、社員は、ついてきてくれなかつたと思います。そして、探りながらでも、じわじわ、日々の中で活動を続けてゆくことが大切と考えています。

——SDGs活動を進めるために、どのような支援があればよいですか？

SDGs活動を進めるためには、SDGsの基本的な知識の理解、SDGsのコンセプトに沿った活動の体系化、定期的な進捗確認とフォローが必要であると感じました。ただ、これを自社だけで行うことは難しく、弊社では、一般財団法人和歌山社会経済研究所にコンサルをお願いしました。特に、定期的な進捗確認とフォローをしていただけたこと、社外からの客観的な目線でアドバイスをいただいたことは、活動を続けていく上で重要なアシストであると思います。願わくば、こういったコンサル費用の補助金があれば、とても有り難いです。

——最後に、一緒に活動を進めてくれている社員の皆様へメッセージをお願いします。

毎日の仕事の中で、SDGsのことを意識しながら取り組んでくれていることに、本当に感謝しています。みんなの小さな工夫やアイデアの積み重ねが、会社の力になり、社会にとつても意味のある活動につながっています。

これからも一緒に、誇れる会社をつくっていきましょう。