

(株)オクノ (本社〓岡山県笠岡市) が、 (株)ナイガイ (本社〓山形県山形市) の卸事業の一部を譲受

— 東日本エリアにおけるより積極的な営業展開を目指す



(株)オクノの奥野社長 (右) と(株)ナイガイの米本社長

(株)オクノ (奥野慶大社長) はこのたび、(株)ナイガイ (米本泰社長) の主たる事業である石材卸事業の一部譲受と同社が所有する(株)ナイガイトレーディングの株式を譲受、同社の中国法人である泉州恩慈諮詢服務有限公司 (福建省泉州市) の株式を譲受した。これにより、(株)オクノが(株)ナイガイの取引先を引き継ぎ、同社は関東・東北営業所を東京都文京区に開設した。
奥野社長に今回の経緯や今後の体制などについて話を聞いた。

— 今回の事業の一部譲受等に至る経緯を教えてください。
奥野慶大社長 (以下、奥野) 今年の二月中旬、かねてよりお世話になっている社長様から、(株)ナイガイの米本泰社長をご紹介いただき、お話を重ねるなかで(株)ナイガイ様の事業譲渡についてのご相談を受けました。

その後、詳しい状況を伺っていくうちに、新型コロナウイルスによる影響が顕著になったため、(株)ナイガイ様が事業を清算されることを決め、断されました。それに伴い、(株)オクノが(株)ナイガイ様の石材卸事業の一部を引き継ぎ、また系列企業である(株)ナイガイトレーディングと泉州恩慈諮詢服務有限公司 (以下、恩慈) の株式を譲受させていただくことになりました。

当社は西日本を中心にお客様にお世話になっ



奥野社長

ておりますが、かねてより先々の成長の鍵は東
日本市場にあると議論を重ね、千葉県に関東営
業所も開設しましたが、なかなか飛躍のきっか
けをつかむことはできませんでした。今回のご
縁を大切に、しっかりと体制を築き、関
東、東北のお客様に㈱ナイガイ様同様にご満足
いただける体制をつくっていきたくと考えてい
ます。

この話がまとまるまでの数カ月間、㈱ナイガ
イの米本社長様をはじめ社員の皆様のお客様へ
の真摯な対応、真剣に石材や商品に向き合う
姿勢、穏やかな社内の雰囲気など、これまで長
い時間をかけて培われてきた、㈱ナイガイ様の
素晴らしい文化に触れさせていただくことがで

きました。同時に商品開発コンセプトや事業モ
デルなど、当社とも共通する部分を感じました。
そういう意味では、営業エリアも異なりますの
で、「今回のようなかたちでなくとも、協力提
携といったかたちで色々と面白い展開も模索で
きたのではないか」といった思いもあります。

しかし、事業を引き継ぐからには、㈱ナイガ
イ様のお取引先様にこれまで以上に満足してい
ただくために、滞りなく引き継がせていただ
くだけでなく、しっかりとした体制をつくり、結
果を出していくことが、ひいては事業を譲渡し
ていただいた㈱ナイガイ様にお応えすることに
なると考えています。

—— 貴社の今後の体制を教えてください。

奥野 ㈱ナイガイトレイディングを㈱オクノト
レイディングに社名変更をして事業を継承し、
㈱はせがわ様とのお取引も引き続き㈱オクノト
レイディングにて対応させていただきます。東
北・関東地区における㈱ナイガイ様の卸事業に
ついては、㈱オクノにて引き継がせていただき
ます。

一部のお客様には、私をはじめ、今後の窓口

となる担当者等が引き継ぎのご挨拶をさせてい
ただきました。まだ訪問させていただいていな
いお客様へも、できるだけ早い時期にご挨拶さ
せていただき、私も時間の許す限りご挨拶させ
ていただきたいと思います。

活動拠点いたしましたは、㈱ナイガイ様の
関東営業所があった東京都文京区のビル内に、
㈱オクノとして関東・東北営業所を開設し、既
設の㈱オクノ関東営業所（千葉県習志野市）は
年内に閉鎖いたします。また、コロナ禍での市
場の状況を見極めたうえでのことになりますが、
関東営業所と分離した本来の東北営業所の開設
も視野に入れ、前向きに検討しています。

今後は取扱量の増加によるスケールメリット
を生かした、コンテナ調整による円滑な物流体
制の構築を考えています。㈱オクノが西日本
で展開してきた商品や取り組みが、東日本でス
ムーズに流通することによって、相乗効果が生
まれると思っています。

同時に、全国を対象に情報の入手に加え、商
品や石種の対応の幅が広がりますので、西日本
エリアのお客様へも、いままで以上にメリット

を感じていただけると確信しています。

——中国の恩慈では、どのような仕事をされているのでしょうか？

奥野 CAD図面と文字原稿の作成が中心です。また、お客様からのクレームなどを分析し、各工場に改善を求める検品の指導です。

オクノでも中国法人として創景(厦門)科技 信息諮詢有限公司(以下、創景)があり、恩慈とは業務内容や人員規模がほぼ同じですが、両公司を窓口として取引をしている工場はまったく違います。取引工場の選択の幅が広がるだけでなく、両公司で情報交換を行なうことによつて、品質管理や作図スキル等、双方の強味を掛け合わせていけるような組織にしていきたいと思っています。

両公司の連携が円滑に進むよう、(株)ナイガイ様の社員であった恩慈の董事長は、(株)オクノの社員として転籍していただきました。

また、創景と恩慈で操作するCAD図面や文字編集のソフトが異なりますので、対応できるデータの種類が増え、多くのお客様のご要望に対応することができるようになります。

——東北は扱う石種、また墓石のかたちや寸法が西日本とは違うと思いますが、不安はありませんか？

奥野 東北で仕事をさせていただくにあたり、地域の事情は正直なところ、まだ完全に把握できている訳ではありません。(株)ナイガイ様より色々ご教授いただきましたが、長く地域で販売されているお客様のすべてをすぐに把握することは難しく、「学ばせていただく」という謙虚な気持ちが必要だと思っています。お客様にご迷惑をおかけしないよう、できるだけ早く学習していきたいと思っています。

反面、西日本のさまざまなノウハウや創景、恩慈からの中国情報など、商社であるが故に入手できる情報もたくさんあります。お客様と双方のお付き合いができれば幸いです。

また、製品の加工ミス、施工現場で開梱したときにキズやカケが見つかった場合、(株)ナイガイ様が本社工場ですら直し対応等をされていたと思います。しかし、(株)オクノの現体制ではまったく同じ対応を即時に行なうことはできません。そこで、港に入荷した後の配送や検品の仕組み



中国福建省泉州市にある泉州恩慈諮詢服務有限公司

に加え、商品の瑕疵が発見されたときの対応の仕組みを構築しています。

特に手直しの対応につきましては、東北地方をエリア分けて加工設備をお持ちの石材店様にご協力をいただき、対応する方法を検討しています。すでに十数社の石材店様にご相談して、数社様から「短納期では難しいが時間の猶予があれば協力できる」といった前向きなご返事をいただいています。

㈱オクノとして商品を納めさせていただく限り、その地域で責任がもてる体制をつくることは最低限必要なのですが、理想を申しますと、コロナ禍が長期化するなか、地域のお客様と配送、検品、施工などさまざまなところで、相互にメリットが出るような関係を築くことができればと考えております。

——貴社の差別化の一つになるベトナム製品の動きはどうなっていますか？

奥野 コロナの影響によりベトナムへの往来ができない状況ですので、当初の計画よりも遅れが生じていますが、着々と進んでいます。現時点の計画では、来年の秋に工場が完成する予



エンディング産業展 2019 にて㈱オクノのブース (一部)

定です。工場完成と同時に当社工場の日本人スタッフが半年間現地に駐在して技術指導を行い、本格的な製造は再来年の春以降の予定です。中国の国力が強大化する一方で、主要石種の採石場閉鎖や労働賃金の上昇、品質の悪化など、中国の墓石工場の問題はたくさんありますが、㈱オクノとして、ベトナムへ100%移行できる訳ではありません。今後の中国動向を注視しながらも、両国のメリットを生かした仕入れをしていきたいと考えています。

ベトナムからは、さまざまな石種の情報も届いていますし、過去数回のエンディング産業展に出展したベトナム製品は、東日本の石材店様からも高評価をいただきました。今回をきっかけにして、西日本だけでなく東日本のお客様にも喜んでいただける石種の開発や商品供給体制の構築に尽力していきたいと思います。

——今後も事業の譲受はお考えですか？

奥野 今回は、これまでのご縁のなかで自然的に浮上したお話であり、有難いことだと思っております。今後はこれから本格的に仕事をさせていただけます東北・関東地区のお客様へきめ細かく対応するための機能をアップデートするために、一緒に仕事をしていける先があれば検討していきたいと思っています。

祭祀の変化やコロナ禍で、墓石業界のみならず生活様式が劇的に変化していくなかで、どういった組み合わせがあっても不思議ではありませんが、やはり会社の思想や文化の一致が大切です。単純に売上高を求めて拡大するといったことは考えていません。

——株式上場は、まだ視野に入っていますか？



株式会社オクノ本社に展示中のベトナム加工のトライアル墓石（ベトナム石種）

奥野 旗は社内で降ろしていません。ただ、当社もコロナの影響を大きく受けていますので、まずは収益体質をしっかりと固め、よりよい会社をつくる。その先で可能であれば、是非とも上場を目指したいと思っています。

——ズバリ、来期の売り上げほどの程度、増加する見込みでしょうか？

奥野 概算ですが、四億から五億円の増加を見込んでいます。ただ利益について、しばらくはそれほど期待できないと思います（笑）。

——本日は誠にありがとうございました。今後の展開を楽しみにしております。

（聞き手＝中江庸）

◎株式会社オクノ・本社
 岡山県笠岡市港町1-6
 TEL0865-66-4646
<http://www.okuno-s.jp>

◎株式会社オクノ 関東・東北営業所
 東京都文京区後楽1-5-3
 後楽国際ビルディング905
 TEL03-5844-6505
 FAX03-5844-6506