

モノとともに、おもいやりを「包む」為に。 進化し続ける「銀紙屋」

木村アルミ箔 株式会社



アルミ箔からはじまりフィルム、紙、生分解性フィルム、可食シートなど「包むを進化」させてきた木村アルミ箔株式会社。創業者木村弥之助の言葉「よそとちゃうことせなあかん」を受け継ぎ、創意工夫とチャレンジ精神で会社を成長させてきました。今回は代表取締役社長 木村裕一氏に、会社のたどってきた道と今後のビジョンについてお話を伺いました。

これまで、これからも

「よそとちゃうことせなあかん」

戦前の1930年に祖父である木村弥之助が浪速区の新川に日本で初めてのアルミ箔専門問屋「木村商店」を創業したのが当社の始まりです。スイスから輸入箔を扱う商社に勤めていた祖父でしたが、アルミ箔の部門を独立し、会社を創業しました。当時は、箔を裁断機で小切し、チョコレートや栗おこしの包装紙、食品包装資材、装飾用金銀紙を販売していました。しかし、空襲により浪速区の店舗は焼け、生野区の疎開先から南区二ツ井戸（現中央区高津2丁目）で再出発を果たします。1951年、木村アルミ箔株式会社の設立です。

祖父は私が小学生の時に亡くなりましたが、常々「よそとちゃうことせなあかん、他と同じことをしていたらあかん」と言っており、それが木村家の家訓、会社の社是となっています。

当時、アルミ箔を製造していたのは大手の2社のみでした。アルミ箔は裁断する時にアルミ箔同士がくっつきまます。そこで、薄葉紙を間に入れ、くっつかないように工夫しました。簡単なことですが、当時これをやっていたのは当社だけでした。このように、会社設立から常に「よそとちゃうこと」を意識し、様々な製品開発、技術開発を行ってきました。

専門問屋から加工メーカーへ

私は大学卒業後、箔メーカー（東洋アルミニウム株式会社）に入社しました。5年間経験を積んだ後、当社に入社しました。入社した当時は社員が7人と非常に小さな会社でした。それでも、当社以外に小切裁断をやっている会社はなく、箔メーカーから注文があり業績は安定していました。先代社長である父が、「裁断はただのサービスである。会社として競合他社に勝つためにはこのまま小切裁断だけ続けていてはだめだ。箔の加工メーカーにならないといけない」と考えていました。そこで私は倉庫にあったカップ成形機を使い、アルミ箔でマドレーヌのカップを作ると面白いのではないかと思い、カップ製作を始めました。当時の私には機械の知識がなく、悪戦苦闘する毎日でした。試行錯誤するなかで装置や金型の構造を学んでいきました。この努力が実を結び、当社はアルミ箔の専門問屋から、アルミ箔の加工メーカーへと成長していきました。



木村アルミ箔 株式会社

代表取締役社長：木村 裕一 氏
本社：大阪市中央区高津2丁目1番21号
創業：1930年1月1日
法人化：1951年8月7日
社員数：80名
事業内容：アルミ箔加工製品、フィルム加工製品、紙加工製品、可食製品の製造及び販売



会社説明をする木村社長



■一押し製品の海苔カップ

おにぎりや寿司に欠かせない海苔を一口サイズで提供している。カップごと食べれるので、ゴミも残らずエコに繋がります。海苔カップは当社を代表する機能性食品の先駆け商品であり、ユニークな発想から生まれました。



■業界初ISO22000認証取得 自動成型工場で量産化を実現

設計の段階からISO22000に対応したフィルムケースの量産工場。人と物の流れを徹底管理、交差汚染を完全にシャットアウトしている。全ての工程をワンフロアで行っている。



■当社のスローガン

「よそとちゃうことせなあかん」は社であるが、毎年、スローガンをかかっています。関西に本拠地を構える企業らしくスローガンは関西弁。その方が従業員に伝わりやすく、こうしたスローガンは社長が年頭に考えている。

時代の流れを受けてアルミ箔からフィルムメーカーへ

1987年に父の後を継ぎ、私が3代目の社長に就任しました。当時の主力製品はお弁当の惣菜を入れるカップでした。しかし、時代の流れ（コンビニの台頭）とともに電子レンジで温められないアルミ製カップは受注が減少し、徐々に紙製カップに置き換わっていきました。ここで私は「よそとちゃうことせなあかん」と考えます。紙製カップも温めると惣菜の汁気を含んで見栄えが無くなってしまいます。そこで「フィルムを使おうと作られへんか」と考えました。材質や製造方法もイチから検討し、ようやく製品化にこぎつけました。意気揚々とコンビニ各社に売り込みに行くと、コストが紙カップの10倍ほど高く、全く取り合ってもらえませんでした。渾身のフィルム製カップは製品化後約2年間は売上がほとんどありませんでした。しかし、大手コンビニ店の企画で、有名な料理人がプロデュースした弁当に採用されたことをきっかけに、他のコンビニからも次々と注文が来るようになりました。競合他社が同じようにフィルム製カップを製品化するまで、当社はコンビニのフィルム製カップのシェア100%で、『オンリーワン企業、フィルム（カップ）ケースと言えば木村アルミ箔』と言われるようになりました。



現在では様々な種類があるフィルム製カップ

会社の仕組み（ルール）づくり

1998年頃、会社の業績も順調に伸び、従業員も30人程となりました。競合他社の追随はありましたが、依然としてフィルム製カップでは一定のシェアを維持していました。ある時、コンビニ各社からフィルム製カップを製造している現場を監査したいという話がありました。監査の結果は散々たるもので、このままだと注文を出せないと言われました。私は知り合いの大学教授に相談をしました。すると「製品は面白いが会社の仕組みがなっていない。会社の仕組み（ルール）をしっかりと作るように」と言われ、ISOの認証取得を進められました。従業員たちは「ISOって何?」と半信半疑でしたが、勉強をしていくうちに段々と意識が変わり、包装業界で初のISO9001を取得することができました。当時は小さな会社では絶対取れない!と言われていただけに異例のことでした。

さらに、当社の製品は食品と直接触

れますので、それを作る工場も食品安全の規格に準じた工場であるべきだと考えました。従業員たちと力を合わせ、2006年に食品安全の規格であるISO22000の認証を取得しました。これも包装業界では、初めてのことです。

（現在は、食品安全マネジメントシステムFSSC22000）

将来の展望

当社は包装・食品・機能性食品の3つを柱として事業を展開しています。特に食の機能性に力を入れていきたいと考えています。こういった会社の方針は私の閃きと思いつきです。私は「会社というもんは、デザインしていかなあかん!単なるグラフィックアートと違って、デザイン的な感覚で、会社づくりをしていかんとあかん!」と思っています。当社デザイナーに、毎年スローガンを提示し、それに沿ってデザインしてもらっています。もちろん根底には「よそとちゃうことせなあかん」があります。木村アルミ箔という名前で、アルミ箔だけでなく、紙、フィルム、可食シートでカップが作れます。過去を忘れるのではなく、これからも、従業員たちといっしょに「よそとちゃうこと」にチャレンジし続けて参ります。

貴重なお話をいただき、誠にありがとうございました