

しなやかに、
諦めずに、
最後まで



企 業
訪 問

アルファ電子株式会社

代表取締役社長 樽川千香子

(たるかわ ちかこ)

- 所在地 福島県岩瀬郡天栄村大字飯豊字向原60-2
- TEL 0248-83-2139
- FAX 0248-83-2330
- 設立 1969年4月3日
- 従業員 130名
- URL <https://www.alpha-d.com>
- 事業概要 医療機器製造、電子機器製造、SMT実装、食品事業(米粉麺、米粉、キクラゲ)ほか

(聞き手：当研究所常務理事 高城 卓也)

1. アルファ電子株式会社の歴史

高城常務 ●まずは、貴社の歴史についてその概要をお教えてください。また、社長として事業承継のご苦勞や社長の視点から、現在の貴社の中核的な強みにつながる（重要であると思われる）歴代社長の経営の移り変わりについて、お教えてください。

樽川社長 ●当社は1969年に祖父が創業いたしました。当時は樽川製作所という社名で、デジタル時計の組み立てからスタートしました。父が営業をしてビデオデッキやインベーダーゲームの組み立ての仕事を始め、そこから任天堂のファミコンの部品の製造をやらせていただきました。その1984年にファミコンの仕事の増産体制を整えるために新工場を作ることになり、アルファ電子と社名を変更して、須賀川市から天栄村に本社を移しました。初代社長の祖父が当時社員20名の樽川製作所という小さい町工場を興し、二代目社長である父が27年間で社員数300名規模の会社に大きくしていったという感じです。

2007年までは電子機器や電子部品の組立などをやっていたのですが、リーマン・ショック以降、リスク分散の観点から医療関係の事業を始めました。日本に残るもの作りをやっていこうということで参入したのですが、治験などで立ち上がるまで10年くらいかかると言われ、それでもチャレンジだと思って進めていた矢先に東日本大震災が起きました。

2016年には医療機器の専用工場を作りましたが、受注を予定していた先の治験が通らなかったために認可が下りず、製造中止になってしま



本社工場外観

いました。機械の保管場所と製造場所が必要でかなり大きな工場を作ったのですが、建てた工場だけが残ってしまいました。諦めるわけにはいかないので、そこで何か新しい仕事をというときにタイミングよく蓄電池関係の仕事をいただくことができ、その後も何とかやりましたが、2018年に経営が厳しい状況に陥りました。

私は2015年に入社したのですが、当社のあるべき姿がわからなくなって、自分たちの身の丈を考えました。バブル崩壊やリーマン・ショックなど、いくつかの危機を乗り越えてきた父は大丈夫と考えていたようですが、これからの10年を見据えるいい機会になるのではないかと父を説得して、事業再生の道を選んだことが改革の大きなきっかけとなりました。当社が今まで培ってきたものづくり力、チャレンジする力など不易の部分と、変わっていく時代にどう対応していくのかという流行の部分の一旦立ち止まって考える大切な時間となりました。

高城常務 ●改革のポイントはどのような内容だったのでしょうか。



食品工場内観

樽川社長●私は実業家の稲盛和夫さんを尊敬しているのですが、ガラス張りの経営という考え方に影響を受けました。それまではどちらかといえばオープンではなかった業績や経営状況も、常務と当時管理部長だった私が中心となり、会社の透明性を高め、お客様との関係性を再構築し、信頼を取り戻すという改革を行いました。落ちるところまで落ちたからこそ、これ以上悪くなりようがないと覚悟が決まり、この改革に取り組めました。

それができたのも、やはり自分たちの社員に自信があったからです。社員を守っていきたいという思いが一番あり、真剣に仕事に取り組む社員がいて利益が出ないのはマネジメント不足だということに気づきました。課題は明確で、受注を利益が出る数字で獲得するというところに注力しました。具体的には見積もり金額の見直しや受注先の選定、栃木事業所の閉鎖などです。1つ1つ犠牲を伴わない改革はないと自分に言い聞かせながら、本当は申し訳ないと苦しくなる気持ちしかありませんでしたが、会社を存続させるというその軸はぶれてはいけないと思い改革を進めました。

2. 「米粉」や「キクラゲ」での事業多角化について

高城常務●食品分野に進出された経緯をお教えください。

樽川社長●スクラップアンドビルドで不採算事業をなくして、次に何か立ち上げなければという中で、何でもいいから自分たちで作って営業で



キンちゃん本舗株式会社 柴原社長(中央)
紹介者の西村様(右)

できる自社商品をまず作ろうと思いました。「6次化農業何でもいいからやりたいんです」と色々な方にお話しをするなか、佐渡で米粉を作っている会



医療機器製品

社を紹介していただきました。米粉を仕入れて何かを作って販売して売り上げを立てる。小さくても始めることが大切と心に決めて動きました。当時は何を作るかどうするか、資金があるわけでもなく、厚生労働省の10/10出る助成金にお世話になりお金をかけずに開発することに徹しました。佐渡のキンちゃん本舗株式会社の柴原会長から「事業とは会社や自分たちだけ良ければいいという考えではなく、社会にも良いことをやっていかないといけない」と徹底して言われました。この事業は私達の会社の未来も救ってくれるかもしれないが、日本の未来の課題である米の消費量や食料自給率の向上、世の中でアレルギーに苦しむ方へ一助となる事業になるのではないかと自分の中で勝手な使命感が湧いてきました。

米粉にたずさわる方から、米粉から麺を作るのが一番難しいと言われ、麺に挑戦することにしましたが、3年の開発期間を経てやっと作ることができました。ところが自分たちでは賞味期限1週間の生麺しか作ることができず、宮城県で米粉麺のOEMをやっている企業にお願いしました。そのタイミングで、佐渡の米粉ではなく福島の米を使うと決断し、福島の米で製麺してもらって自分たちは販路開拓や商品開発に注力し自社ブランドを立ち上げることができました。OEMで2021年から米粉麺を作りましたが、2022年からは自社工場の生産に切り替えることができました。その機械は米粉とでんぷんだけで製麺でき賞味期限は常温で1年という製品ができる特殊な製法の機械で、1つの県に1台しか導入しない制約があり、紹介制でしたが、宮城

県の OEM 企業が一緒にやっていく中で当社を信用してくださり、事業再構築補助金を受けて導入しました。導入当初は宮城県の企業も応援に来てくれて、繋がりをご縁と、本当に皆さんに助けていただいて成り立ったという感じです。

高城常務 ● 新分野進出を決断される過程において、女性ならではの視点というものはどう活かされたのでしょうか。

樽川社長 ● 今、展開している「う米めん」は麺の太さ厚さにより6種類あります。レシピの開発や料理動画を作る、SNSの更新など最初は大変でしたが、料理を作ることが好きなので苦にならずほとんど自分でやってきました。2022年に米粉の工場を稼働して、事業再構築5ヶ年計画で5年後に年商1億円という目標を立てましたがだいぶ早く、前倒しで達成できるように感じています。

また、きのこ栽培は障害者雇用の受け皿を提供する社会貢献という位置づけでやっています。旬にこだわった栽培をしており、夏はキクラゲ、冬はヒラタケ、シイタケも少ないですが社内販売できるくらいは作っています。「6次化農業何でもいいからやりたいんです」と声をかけていた時にキクラゲ業者さんが来てくれて、自転車小屋みたいなものを作って、そこに50個ぐらいの菌床からスタートしました。現在は倉庫を改装し2,000個の菌床を生産しています。当社も障害者雇用をしておりますが、地域の就労継続支援B型事業所と連携をしながら、きのこの袋にシールを貼るなどの仕事を一緒にやっています。社内販売すると新鮮でおいしいのであっという間に売り切れます。社員さんが健康になってみんなが幸せだったらもう十分だと思っています。

3. ブランド「う米めん」の量産化戦略

高城常務 ● 県内初の米粉麺専用施設の設備投資により、グルテンフリーの米粉麺の製造体制を整備されています。自社ブランドに加え OEM などにも注力されていますが、他社との差別化を図るためにどのような製品に挑戦されるのでしょうか。



製麺工程

樽川社長 ● 娘が離乳食のときに小麦、大豆、乳製品のアレルギーを発症し3年ぐらい大変な思いをしました。米粉麺を知ってもらうために小麦アレルギーの人に向けたイベントなどでお話をするとなみなさんのご苦勞を聞く機会があり大変共感します。だから私達の工場を作るときも、コンタミネーション*を一切しない、アレルゲン28品目は工場に入れないことを徹底しました。米粉麺の市場でみると ISO22000を取得しているのは当社ぐらいですので、イベントや展示会などでは強みとして他社との差別化を図り、美味しさと品質と安全も自信を持って出品しています。時代の変化に合わせて求められるものを作っていないと意味がないと思っています。できる規模で品質にこだわった良い商品を作り、本当にいいものを作ってお出しすればリピートが増えてくると思っています。

*コンタミネーション：食品製造において、原材料として使用していないにもかかわらず、アレルゲン物質が微量混入してしまうこと。



う米めんサイト



う米めん



チーム仲間

4. 今後の展開について

高城常務 ● これからの製品戦略について、お話しいただける範囲でお教えてください。

樽川社長 ● 食品事業では米粉の状態での販売をこれから増やしていこうと思っています。米粉のパンを作りたいとか、米粉のスイーツを作りたいとか、市場もこれから伸びてくると思っているので、学校給食用のパンやお菓子屋さんなどに米粉の状態で卸すことを今年度から積極的に始めたいと思っています。また原料である米の生産へのチャレンジも大きな目標です。今回のような米価の高騰やコメ不足など今後も原料調達に困難になる可能性を危惧し自社で原料米を生産することで持続可能なビジネスへと繋げることが出来ると判断しました。また医療機器についてはISO13485の認証を活かし、その製造技術とクリーンルームがあるという強みを3年前から再発信し始め、お取引が積み上がってきているところです。医療分野という世の中へお役に立てる高品質なものづくりを担えることに誇りを持ち生産に携わっていきたくと考えています。

電子機器は受注に波があり、一定の人数を確保しておくことは他社でも難しいようです。当社は突然の受注依頼にも、これまで培ってきた

対応力を発揮し、例えば来月から30名集めて欲しいという依頼にもお応えします。柔軟な生産と垂直立上げ、築き上げた改善力とものづくり力、信頼して任せられる品質管理力は当社の+αの価値であり、最強チームによる感動のものづくりサービス業を合言葉に高付加価値の仕事をしかりと取れる集団になるように技術力を磨き組織を作っていく方向にシフトしています。各部門が自分たちの役割と責任を理解し互いに助け合うことで、素晴らしい集団になると思っています。2025年からは安定、継続、成長という、3つのスローガンを掲げています。大きく時代が変化する中でも強くしなやかに進化をしていきます。

5. 海外市場への挑戦

高城常務 ● 海外市場への進出はどのようにされているのか教えてください。

樽川社長 ● 今輸出しているのはイスラエルとドイツとフランスですが、タイ、シンガポールとの話も進んでいます。ユダヤ教徒向け食品の規定「コーシャ認証」を郡山市の株式会社宝来屋本店さんからご紹介いただき取得したため、イスラエルと同じようにシンガポールにも輸出できると思っています。フランスに輸出しているのは米粉のうどんです。当社の麺はコシを追求し



高城常務(左) 樽川社長(右)

て作っており、商談会でグルテンフリーの讃岐うどんのような麺を探していた商社と出会い受注に繋がりました。カナダやアメリカとの話もありますが規制が厳しいため、まずはできるところから始めてみようという感じです。輸出するにあたってのテーマは「福島」です。福島を応援しようと思っている人に、その品質と安全性をしっかりと発信していきたいと思っています。

6. 起業を目指す人、管理職や経営者を目指す女性へのエール

高城常務●これから起業を目指す人、あるいは管理職とか、経営者を目指す若い女性に対してエールを一言お願いします。

樽川社長●一足先に経営者になった立場で一言申し上げるとしますと、「諦めない」ということです。うまくいかなかったり大変な時期もありますが、自分が信じたことを諦めず、やると決めた以上は責任を持ってやる。誰にも負けない努力をすることと、最後までやりぬく信念を持つことです。諦めたら終わりだし、止まっているのは成長できません。諦めなければ必ずチャンスが巡ってきます。人の意見を聞く柔軟性を持って「肝心なのは何のために」という大義のところですか。これをしっかり持っていれば必ず自分の目指すゴール(目的)に辿り着くのだと心から信じてほしいです。

高城常務●ありがとうございました。



樽川社長(左) 樽川会長(右)

【インタビューを終えて】

今回は、「EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー2024ジャパン」東北地区代表に選出されたアルファ電子株式会社代表取締役社長の樽川千香子様にお話をお伺いいたしました。

インタビューを通して感じたのは、樽川社長の包み込むような温かさと凛とした意思の強さです。「苦難を何度も乗り越えることが出来たのは従業員と応援してくれた取引先、関係者のおかげです。」と穏やかな表情で語る姿と悪戦苦闘した医療機器や米粉麺分野進出についてのお話をされた時の澄んだ眼差しからそれらを感じました。ネット上に公開されているアルファ電子株式会社様の資料に「これまでとこれから」というページがありました。1969年～1990年が「創業期」1991年～2010年が「成長・発展期」2011年～が「蛻変期」です。蛻変とは、蝶が卵から成虫になるまで都度脱皮を繰り返し、形を変化させることだそうです。常に新しいことにチャレンジし、自己変革や経営革新に挑み続けるアルファ電子様がカップ入りう米めんを開発、発売されることを心待ちにしています。

(聞き手：高城卓也)