

6

2024  
June  
¥850

令和6年4月22日発行・発売  
(毎月22日発行)  
第59巻6号(通巻1177号)

# 経済界

【特集】

## 会社の 選び方

酒井哲也  
ビズリーチ社長

端羽英子  
ビザスクCEO

田中若菜  
リンクトイン・ジャパン日本代表

大澤陽樹  
オープンワーク社長

高橋悠人  
レバテック社長

仲暁子  
ウオンテッドリーCEO

志水雄一郎  
フォーススタートアップス社長

〈表紙の人／インタビュー〉  
玉塚元一  
ロッテホールディングス社長CEO



# トキワ

<https://www.tokiwa1930.co.jp/>



## 萩原重睦社長

【生年月日】1956年3月14日 【出身地】東京都北区 【最終学歴】千葉商科大学  
【趣味】ふたり酒・サウナ

# 創業94年の老舗企業が紡ぐ 企業戦略と事業承継の妙

レインウェア・雨具専門メーカーのトキワ。「雨の日快適宣言」を社是とし、業務用から家庭用まで、老若男女を問わず商品を開発、提供してきた。独自技術で「完全防水」を追求した数々の商品は、各方面から高い評価を得ている。

### 創業当時について。

萩原 当社は1930年に、単身志を持って上京した祖父が創業しました。原反を裁断、ミシンをかけて雨合羽を手作り、行商したことがルーツとなります。父が2代目を継ぎ、私は1990年に3代目として代表に就任しました。また、後継ぎ候補である私の息子も、既に社内でも活動しております。

### 長く支持される秘訣は。

萩原 大きく2つあり、1つは時代に即した商売をすることだと考えています。かつて当社の顧客は、各地方の卸問屋でした。しかしホームセン

ターなど大型店の進出と共に、各地の小売店の数も減少。おのずと問屋も規模を縮小し、われわれとの取引も減りました。そうなれば、新たな施策を立案するほかありません。

時代背景を考慮し、どこが顧客に成り得るのか、見極める感覚を養いつつ、以前までの成功に甘んじない商売が不可欠だと、私は考えます。2つ目は商品開発です。創業から90年の歴史を振り返ると、時代ごとにヒットした商品が必ず存在しました。良いものを作るための投資も、やはり欠かすことはできません。

事業承継をするにあたって大切なことは。

萩原 仕事にやりがいと使命感を持ってもらうことです。事業承継では、これらが最も大切で、手前味噌ですが、

当社の防水技術は業界でも指折りです。世間にこの技術をもっと広めたい。この野心が行動力となり、ひいてはやりがいにつながっています。私は営業マン時代、常々この事を思っていました。それが会社を継いだ真の動機です。また、息子も将来会社を継ぐことに前向きです。彼の場合、立案した企画が周囲に評価されることに、やりがいを見いだしています。何事も好きでないとはかどりませんが、仕事においてはやりがいを持つことが好きと同義だと思います。

### 今後の展望について。

萩原 個人のお客さまにも、販路を広げていきます。そのための商品開発も始まっており、昨年は完全防水のバッグをリリースしました。給水用として防災にも役立つという観点から、メディア露出にもつながりました。サンリオや日本赤十字社のキャラクターとコラボした商品など、新たな角度からアプローチを行うことで、さらに販路を拡大していきます。

【設立】  
1930年4月  
【資本金】  
1000万円  
【所在地】  
東京都千代田区