



株式会社愛起

常務取締役 Takuda Atsuki

多久田 篤希さん

強みを活かし、独自の新規事業を生み出す

70年以上にわたり「食の作り手」をサポート

当社は創業者である私の祖父が1949年に、鮎を入れる木箱屋として創業しました。そして創業から約20年後に、当時はまだ珍しかった洋菓子分野に着目して包装資材業界に参入し、和洋菓子の包装資材の卸売に業種・業態を転換しました。その後は製菓・製パン業界にも進出し、現在は包装資材業界の中でも洋菓子分野に強い商社として、主に東海三県の和洋菓子店やベーカリーへ資材を納品しています。

当社の強みは大きく3つあり、1つ目は豊富な商材を小ロットから販売できる点です。当社の取引先には中小・小規模事業者も多く、店舗で包装資材を多く抱えることは在庫リスクにつながります。当社が包装資材を仕入れ、お客様のニーズに応じて必要分だけを都度お送りすることで、このような在庫リスクを無くすことができます。2つ目は自社配送網の基盤がある点です。東海三県のほとんどの地域は自社配送で賄うことができます。注文から配送まできめ細かいサービスが可能です。3つ目は商品に二次加工を施し付加価値を与えて提案ができる点です。当社は商品の仕入れと販売に加

顧客ニーズに一つひとつ応えていく

え、一部加工部門を内製化しているため、資材をオリジナルのサイズにカットしたり、会社のロゴを入れるなどニーズに合わせた包装資材を提供できます。

私は大学を卒業後、大手インテリア量販店で物流・業務改善などの仕事を経験し、2019年に当社に入社しました。入社した際には、現社長の父や周囲から新規事業の立ち上げなどを期待されていましたが、自分自身にはそういった経験がなかったため、まずは色々なことにチャレンジすべく異業種の方との交流など様々な場に出ました。その中で副業人材やプロポノ人材の活用について知る機会があり、実際に外部人材を受け入れて当社の強みや存在意義についてともに考え、M V V(※)の策定や新規事業の考察をしました。

強みを活かし加工部門で新規事業を立ち上げる

当社の主な取引先である和洋菓子店は、職人が手作業でお菓子を製作していることから、中小・小規模事業者が多い業界です。そうした中で多くの事業者の方にオリジナルの包装資材をお使いいただけるよう、既製品に二次加工を施すことができる「あとプリ®サービス」を約1年前に立ち上げました。

現在は新規事業であるあとプリ®サービスの推進や、ポトムアップ型への組織変革に注力しています。特にあとプリ®サービスは、当社の主な商圏である東海三県・食品業界以外にも潜在的なニーズがありそうなので、代理店を通じた販売などによって全国・異業種への展開を考えています。また、お菓子の紙袋以外の案件もいただいております。包装資材への様々なニーズがあることを実感しています。今後もこのようなニーズに一つひとつ応えることで、お客様をサポートしていきたいと思っています。

Column 注目の特ピックス / 第2回アトツギ甲子園



新規事業を考案していた中、中小企業庁が開催する「第2回アトツギ甲子園」へのエントリーのお誘いを受けました。今後の事業アイデアの腕試しや、当社の認知度向上を目的に出場し、大会のファイナリストに進出することができました。

Company Data | 会社概要



株式会社愛起
[創業] 1949年
[所在地] 名古屋市天白区中平3-808-1
[TEL] 052-803-2121
[URL] https://www.aiki-pack.com/
[事業内容] 食品包装資材卸売



あとプリ®サービスはイラストのデータさえあれば二次印刷が可能のため、お客様の希望するデザインに対応が可能です(写真上・左下)。全国・異業種への展開のために展示会への出展も行っており、今後も出展を続けていきたいと思っています(写真右下)。

あとプリ®サービスは既製品に後刷りで会社のロゴなどを印刷できるサービスで、小ロットにも対応可能となっております。現在、約200社から好評をいただいています。実際の作業としては既製品を一枚一枚手作業で機械に通し、事務作業も商品コードを注文ごとに作成するなど地道で大変ですが、実務を担当している社員の力と、多様な製品を小ロットから販売でき、加工部門を自社で持っているという当社の強みが噛み合った結果、1年で多くのお客様にご利用いただけるサービスになりました。このサービスは比較的ニッチで作業も大変な分、ほかの企業は参入しづらいので、今後も当社にしかできない事業として伸ばしていきたいです。

※企業の使命や理想像、価値観を言語化したもの