



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉

2025年06月30日 第1223号「週刊五十嵐レポート」

フロントランナー

6月28日付朝日新聞、「フロントランナー」は北海道のソメスサドル社の染谷会長。同社は日本の馬具メーカー。

1964年、北海道歌志内市にソメスサドルの前身「オリエントレザー株式会社」が創業。製造した馬具をアメリカへ輸出することが目的で創業。1970年代、石油危機と円高で経営危機。販路を国内へと転換。競馬場に足しげく通い、馬具の修理を通じて関係を構築。鞍(サドル)を試してもらうようになるまで3年かかった。

転機が訪れる。武豊騎手との出会い。30年を超える交流で改良を重ね、「命を預ける道具。安心感が違う」と全幅の信頼を得る。トップ騎手に駆け上がり、海外で競う外国人にも薦めてくれる。パリ「凱旋門賞」の出走16頭のうち4頭がソメス製をつけている。鞍(サドル)の国内シェアは80%になった。

1978年、西ドイツの見本市に出展。本場・欧州を視察。エルメスの本店を訪問し、ずらりと並ぶ「本物」を間近で見て、これを目指そうと思った。エルメスは乗馬用馬具の製造から始めて、一般革製品のラグジュアリーブランドを確立した会社。内外の一流プロが認める世界最先端の技術(馬具)を、一般革製品にも生かす。海外販売も馬具で実績を積み上げてからでないとバッグ類は広がらない。馬具には技術が濃縮されている。鞍の立体的な部分は手縫いでないと仕上がらない。デジタル化を図りつつ、手仕事、手作業がメインであり、命であるという価値観を持ち続ける。欧州大手のように直営店で社員の手で販売する事業モデルを確立したい。

帝国データバンクによると、22年3月期売上高1,174、純利益25。23年3月期売上高1,315、純利益6。24年3月期売上高1,336、純利益13(単位:百万円)。コロナ明けで業績は回復基調。

馬具の技術を横展開。馬具の売り方とバッグの売り方は違う。会長曰く、「私はクリエイターでもなければ、職人でもない。唯一誇れるのはあらゆる分野を開拓してきたこと。営業と企画にかかわってきた。これが財産」。やはり、商品3分に売り7分。

ちょっと
気になる出来事

6月29日付朝日新聞「工業高校に求人殺到」という記事。

工業高校に人材を求めて企業が殺到している。直近の求人倍率(2023年度)は工業高校卒1人に対して27.2倍。20年あまりで10倍近くに上がった。

現場に即した技能を持った人材で、離職率の低さも企業には魅力。

東京都立蔵前工科高校では、企業の人事担当者の学校訪問は、4月は約50社、5月は約140社、6月は約180社と例年以上の数に。

「職場では技能人材が不足している。工業高校卒は(大卒などに比べ)離職率も低い」と分析している。

都立蔵前工科高校の校内に張り出された既卒者の内定先リストには、ニッチな技術で国内トップシェアを占めるメーカーや上場する大手ゼネコンが並ぶ。

モノ作りや建設業など技術者が必要な分野が多々ある。それを担う人材は大学ではなく、工業高校にあると再認識。しかし、少子化の影響で工業高校の数は減って、生徒数も減少傾向。恐ろしい時代に突入した。



一口メモ
知識

師

人が3人以上で行動した場合、
その中に自分の師となる者を必ず見つけられるもんだよ。

優れた者はもちろんお手本になるだろう。
劣った者に関しては、その行動を真似しないように心がければ、
これも立派なお手本になるじゃないか。

友達の悪に染まったなどというのは、とんだ言い逃れだよ。

「高校生が感動した『論語』」(祥伝社新書/佐久協)より

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時～12時

●「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

