

Top インタビュー

萩原 社長 萩原 秀泰 氏



—社長就任後、業す「目標を掲げました。績が拡大して、いま達成までの道のりを三つのフェーズに分け、第1フェーズでは伸びている

1892年に米国向けの花むしろ(い草使用のござ)の製造を主体として創業したい草製品、インテリア、家具製造卸の萩原(岡山県倉敷市)。2018年1月に萩原秀泰社長(39)が第4代社長に就任以降、着実に業績が拡大している。経営方針や、い草関連の取り組みを聞いた。

カリスマ性追いつめず

(はぎはら・ひでやす) 2007年3月國學院大學法学部卒。同年4月萩原入社。10年11月インテリア部営業部部長、13年12月製品インテリア事業部常務本部長。17年1月代表取締役副社長、18年11月代表取締役社長に就任。39歳。

萩原 1892年に米国向けの花むしろ(い草使用のござ)の製造を主体として創業。1948年8月に萩原商店を設立し、51年5月の株式会社化を経て、64年4月に萩原に改称した。売り上げの約6割が家具、残りは敷物、い草製品が半々ずつ占める。

の時代にはカリスマ性が逆リスクになる恐れもあると警戒しています。市場が成長している時は、トップダウンの方が意思決定が早く良い面もあるでしょうが、変化の大きい中で、一人の力でできることは限られます。経営者として全体の大きな指針を示しながら、従業員が主体性を持って考える環境を整えることが重要と考えています。— 豊業界の現状を

中投資するとし、ネット向けに注力しました。22年10月期は売上高114億円、経常利益5億円超でした。売上高は18年10月期の68億円から70%近く伸びています。ネット直販は就任前の6億円から27億円に、ネット卸向けは同11億円から32億円に拡大しました。売上げの半分をネット向けが占めます。ネット直販の運営スタッフは約30人で、当社の従業員約250人の1割強を充てています。

第2フェーズは、内部効率化の推進です。第1フェーズで拡大させた売り上げの効率を上げ、よりの生産性の向上を目指しました。具体的には内部システムの改革、既存老朽倉庫の改築などの投資や、業務内容の棚卸しを

行い、ボトルネックになっている業務の洗い出し、および改善活動、残業時間の徹底管理を行いました。結果的に、昨年度の1カ月当たりの平均残業時間が全社員平均5.5時間まで短縮されました。現在は有給休暇の取得推進を行っており、全社員が年間10日以上有給取得を目標にしています。第3フェーズは再拡大期として当初の売り上げ目標100億円を上方修正し、28年10月期に150億円を目指しています。

能です。オーナー家庭から、あ後継者不足や需要の低くを懸念している環境に変わっています。岡山県は、ピークの1964年にはい草植付けが5500畝と国内生産量の50%を占めていました。3代目の萩原一夫、組合加盟社は138社でい草製品を数えました。しかし、カリスマ性その後の衰退は、岡山が、事と同様なのが全国的に見られています。

業界の30年後語れるか

い草製品多彩に 家族連れでにぎわう

■ 岡山特産花ござまつり実行委員会



畳製作実演やミニ畳製作のワークショップも

30〜50%安い価格でい草製品を販売したい。い草を幾何学や花柄の紋様に織った花ござや洋室でも簡単に畳を取り入れられる置き畳、い草を使った枕など、多彩ない草製品が一堂に会した。畳製作実演やミニ畳製作ワークショップ、花ござの体験なども併

隙間少ない置き畳 軽くて設置ラクラク

■ 萩原



洋室にも設置できる

い草製品、インテリア、家具製造卸の萩原(岡山県倉敷市)は、並べた時の隙間が空気にくい置き畳「フラッタ」を打ち出す。特殊な加工で畳の角を折り曲げ直角に近づけているため、畳と畳の接地面が密着し平面になる。隙間が少ないのでホコリがたまりにくく、掃除機もかけやすい。い草を100%使い、古くから

ら伝わる「二目織」で織り上げた。凹凸が少なく、滑らかな肌触り。経糸が見えない織り組織のため、艶のある色合いに仕上がっている。展開するのは「倉敷II」と「四季」の2種類。倉敷IIは約2.5坪の厚みで一辺が82坪の正方形。自然な草の色のナチュラルのほかに、染めたい草と自然な草が混ざり合ったブルーや