

新型コロナウイルス感染の第二波が猛威を振るっている。国の「Go To」事業は見直しを余儀なくされ、感染予防と経済活動促進を両立させる困難さを露呈した。

福山市内では11月5日以降、12月3日まで三一人の感染者が出た。11月29日には初の二桁となる二人の感染を確認。職場でのクラスターも発生している。季節は本格的に冬に入り、再びの緊急事態宣言の可能性もちらつく。

多くの事業所にとっては長くつらい冬になりそうだが、コロナで打撃を受けながらも、ウィズコロナ時代ならではの新たな商機を見いだす会社もある。コロナ禍の「今」をレポートする。

感染検査にストローを

「特に若い世代の中には、(発熱やせきなどの)症状があっても、検査結果が陽性だった場合の隔離や行動調査を嫌って受診しない人がいると考えられる。彼らがそのまま社会生活を送ると、クラスターの発生源になりかねない」

福山市内の事業所で11月に発生したクラスターは、社内

「ただでなく感染した従業員の家族や中学校・保育所にまで感染力を見せつけた。医療崩壊を防ぐには、現場での感染拡大を抑える工夫が欠かせない。飲料用・工業用ストロー製造のシバセ工業(浅口市鴨方町六条院中)が世に送り出したのも、まさにそんな製品だ。開発したの



新型コロナのPCR検査用ストロー

だ液をこぼさず容器に入れられる

は、だ液を検体とするコロナのPCR検査

コロナ禍・備後の今③

再び感染拡大か…逆境の中にチャンス見いだせ

「だ液を見られるのは恥ずかしい」という人に配慮し、少し白濁させてある。同社通販サイトでの価格は、フィルム包装した物が二五〇本で税込一八八〇円、包装なしが三五〇本で同一六九四円。

コロナ禍転じて福に

同社では飲料用ストローが売上の七割程度を占める。海洋プラスチック問題が浮上し

「PCR用ストローはポリプロピレン製で長さ一〇センチ。使いやすさを安全性を両立させようと試行錯誤し、直径はタピオカドリンク用(一センチ二ミ)より少し細い一センチにした。

「だ液による検査では、プラスチック容器に直接吐き出す場合が多いが、抵抗を感じる人も。また容器の外にこぼれると、医療従事者を介して院内感染にもつながりかねない。ストローを使って解決できないかと、医療機器メーカーからストローのトップメーカーである同社に依頼があったという。

「PCR用ストローはポリプロピレン製で長さ一〇センチ。使いやすさを安全性を両立させようと試行錯誤し、直径はタピオカドリンク用(一センチ二ミ)より少し細い一センチにした。

「だ液による検査では、プラスチック容器に直接吐き出す場合が多いが、抵抗を感じる人も。また容器の外にこぼれると、医療従事者を介して院内感染にもつながりかねない。ストローを使って解決できないかと、医療機器メーカーからストローのトップメーカーである同社に依頼があったという。

た近年も、需要に大きな変動はなかったという。

ところがコロナ禍で飲食店などが大ダメージを負い、卸業者からの受注が激減。玉石一馬営業部長は「4-5月ごろは前年の三割ほどに落ち込んだ。今は六-七割に戻ったが、完全回復には時間がかかるだろう」と見通しを語る。

しかし、ストローには意外に幅広い用途がある。同社は高い品質を要求される電気製品用や自動車部品用のストローも製造しており、医療機器メーカーとも以前から取引があった。その実績とノウハウを生かすことで、いち早くコロナ対応製品を生み出すことができた。

「医療用ストローにより、飲料用の売上が減った分をある程度補える。コロナ禍を転じて、新規取引先の開拓にもつなげている」と玉石部長。

磯田拓也社長は「メーカーサイドの期待に応じて医療用・工業用の生産をさらに伸ばし、飲料用と同等の売上に育てたい」と意気込む。

「コロナ禍によって、事業承継の重要性は一層高まっている。従来の方法で売上が回復せず、経営危機に直面した場合などは、会社内外への承継が選択肢の一つになる」。

公設の経営相談機関FukuBiz(福山市霞町)の高村亨センター長は力を込める。

事業承継を支援する新サービス「フクビズNEXT」を11月に始めた。春にスタートする予定だったが、コロナの影響で激増した資金繰りに関する相談への対応を優先し、金融機関と連携してのオンライン相談などに注力したため、件数は延べ一五二〇件と、四年前の開所以来最多。深刻な状況をうかがわせる。

フクビズの主な業務は、相談事業者の強みを見だし、極力お金をかけずに売上をアップさせる方法をアドバイスすること。承継に関する相談でもその手法を生かし、事業の魅力の顕在化・最大化に重点を置く。

「従来の承継支援では、意外とこの部分が見落とされがちだった」と高村センター長。

「コロナ禍で価値が低落する事業が多い中「第一段階として事業そのものが元気になる」と、譲る側も引き継ぐ側も大変。魅力的な事業なら、必ず譲受を望む人が出てくる」と説く。

これまでも自動販売業者の社内承継に際し、福祉車両に注力して特色を出すよう助言した例などがあるという。

同事業では家族・親族や従業員への承継と、M&Aなど社外への承継のいずれにも対応。金融機関や社会保険労務士、他の支援機関とも協力し、承継関連のデータベース

も活用しながら悩みに応える。経営者の高齢化や後継者不足は全国共通の課題だが「特に備後地域には、下請けで安定的に営業してきた製造業者が多く、社外承継が念頭にない社長さんもある」と池内精彦プロジェクトマネージャー。フクビズには創業希望者からの相談も寄せられるが、その件数は「コロナ以前とあまり変わらない」といい、事業譲渡希望者との間の橋渡しも視野に入れる。

相談(一回二時間)は火一土曜の10-18時。予約は084-959-5210へ。



シバセ工業本社工場

「コロナ禍によって、事業承継の重要性は一層高まっている。従来の方法で売上が回復せず、経営危機に直面した場合などは、会社内外への承継が選択肢の一つになる」。

公設の経営相談機関FukuBiz(福山市霞町)の高村亨センター長は力を込める。

事業承継を支援する新サービス「フクビズNEXT」を11月に始めた。春にスタートする予定だったが、コロナの影響

「従来の承継支援では、意外とこの部分が見落とされがちだった」と高村センター長。

「コロナ禍で価値が低落する事業が多い中「第一段階として事業そのものが元気になる」と、譲る側も引き継ぐ側も大変。魅力的な事業なら、必ず譲受を望む人が出てくる」と説く。

これまでも自動販売業者の社内承継に際し、福祉車両に注力して特色を出すよう助言した例などがあるという。

同事業では家族・親族や従業員への承継と、M&Aなど社外への承継のいずれにも対応。金融機関や社会保険労務士、他の支援機関とも協力し、承継関連のデータベース

も活用しながら悩みに応える。経営者の高齢化や後継者不足は全国共通の課題だが「特に備後地域には、下請けで安定的に営業してきた製造業者が多く、社外承継が念頭にない社長さんもある」と池内精彦プロジェクトマネージャー。フクビズには創業希望者からの相談も寄せられるが、その件数は「コロナ以前とあまり変わらない」といい、事業譲渡希望者との間の橋渡しも視野に入れる。

相談(一回二時間)は火一土曜の10-18時。予約は084-959-5210へ。



「コロナ禍だからこそ」。フクビズが事業承継サービスを開始