

小島 繁氏

(株)白興 企画営業部 営業チームマネージャー

1961年12月に白興ランドリーとして創業した(株)白興。翌62年にリネンサプライ事業をスタートさせ、現在は首都圏の8か所に工場を展開するまでに成長した。平成に入ってから介護用品サービスや各種ユニフォームレンタルの分野にも進出するなど、積極的な事業多角化を推進している。今回は親しみやすいキャラクターでレジャーホテル業界に広いつながりを持つ企画営業部の小島繁氏に話を伺った。

▶ 来たる10月に新工場を開設し
余力をもって新規開拓にも注力

——貴社の現在の事業内容について教えてください。

小島 リネンサプライ事業を中心に、ユニフォームレンタル、介護用品サービスが事業の3本柱となっています。リネンサプライに関しては、取引先の約8割がレジャーホテルで、ほかにはビジネスホテルや温泉施設などともお取引きさせていただいています。

リネンサプライ業界は、宿泊施設などにリネンを提供する会社と、病院や介護施設などにリネンを提供する会社とで、棲み分けができています。弊社は、介護用品サービスの事業を展開していますが、リネンサプライ事業に関しては介護施設との取引はなく、宿泊施設がメインとなっています。

私は2か月ほど前から本社の企画営業部に配属されました。現在、社内には新規開拓と、既存のお客さま対応という、2つの営業グループがあります。近年、レジャーホテル業界での新規獲得は少なくなっていますが、それでもホテルオーナーの代替わりや、施設の大規模リニューアルを実施するタイミングで、さまざまなご提案を行なってきました。

また、2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催に伴うホテル建設ラッ

シュは現在も継続しているので、弊社としてもさまざまな業態を経験し、そこで学んだことをレジャーホテル業界の取引先にご提案というかたちでフィードバックするなど、ホテルづくりのお役に立ちたいと考えています。

——リネンサプライ事業における貴社の“強み”とは何でしょうか。

小島 弊社では品質管理を徹底するとともに、各種社内基準や評価制度を導入、整備することで、人材教育の徹底化を図っています。「ルートサービス」と呼ばれる配送ドライバーや生産部門の人員はすべて自社の従業員でまかなっており、この点が弊社にとっていちばんの“強み”につながっていると言えます。お客さまの在庫状況や、抱えている問題、お困りごと、その他さまざまな情報を、お客さまの身近にいるルートサービスが把握し、しっかりと工場に伝えることで、より適確な対応ときめ細やかなサービス提供が行なえる体制づくりを目指しています。

また、ルートサービスの従業員には、プロドライバーとして身につけるべき安全教育にも力を入れています。「510CHALLENGE」と題した社内の安全運転キャンペーンを展開し、業務における事故の撲滅に成果をあげています。

お客さまに対して、単にリネンを提供するだけでなく、安心・安全もお届けで

きる企業でありたいと考えています。

——リネンサプライ業界を牽引する企業としての“社会的責任”を自覚しているのですね。

小島 ただ、現在8か所ある自社工場はいずれもキャパがいっぱいになってしまっており、ここ数年は新規のお問合せをいただいてもお断りするケースがふえていました。そこで、今年の10月に栃木県内に新しい工場を開設し、既存工場の業務でキャパオーバーになっている部分を新工場に振り分けつつ、余力が生まれた時点で改めて新規開拓に注力していきたいと考えています。

——業界内はどれも人材確保に苦労しているようです。貴社ではどうですか。

小島 弊社は10年ほど前から大学卒の新卒社員を採用しているのですが、泥臭い社風が合わないのか、なかなか定着してくれません。一方、外国人労働者の定着率は比較的安定しています。彼らの多くは、少しでも多く稼ぎたいと考えているので労働意欲が高く、残業や休日出勤などにも比較的快く応じてくれるので、会社としては非常に頼りになる存在です。

とはいえ、昨今は労働時間短縮が社会全体の課題となっており、弊社もかなり前から本格的に労働環境の改善に取り組んでいます。各部署で業務の効率化を図り、ときには取引先のお客さまに

年齢的にも若手を引っ張っていく立場 10月の新工場開設を契機に 改めて安定した事業基盤を築きます



1976年生まれ。19歳のときに(株)白興にアルバイトとして採用され、24歳で正社員に。同社の日高工場、守谷工場、三郷工場などを経て、2019年4月から本社の企画営業部に配属。

会社名/株白興
本社/東京都荒川区荒川3-33-1 白興ビル3階
代表者/堀井正隆
設立/1961年12月
URL/ <http://www.hakkogroup.jp/>

もご協力いただきながら時短を進めた結果、労働環境はかなり改善されてきています。

▶ アクティブな性格を活かし
▶ 若手を引っ張る存在に

——小島さんはどういう経緯で白興に入社されたのですか。

小島 学校を卒業後、最初はアルバイトとして働き、4年ほど経って社員として採用されました。

現在と比べれば、当時は労働環境も悪く、働きはじめた当初は本当に辛かった。会社の規模は今の半分くらいでしたが、人手も足りなくて、毎日働きどおしでした。でも、そのぶん給料はよく、同級生のなかでも飛び抜けて高い給料をもらっていました。

その後は転勤でいろいろな部署に配属され、やがて営業を担当するようになりました。もともと人と喋るのはあまり得意ではないのですが、外見の印象が強いので、初対面の相手でもすぐに認知されます。

いまから10年ほど前、30歳のころに病気で長期間入院したことがありました。その間、会社を休まざるを得ませんでしたが、休職扱いにしてくれた会社の対応には本当に感謝しています。

入院の経験を経て、これからはもっと自由に生きたいなど考えるようになりま



「ルートサービス」と呼ばれる配送ドライバーは、お客さまと工場をつなぐ重要なポジションを担う

した。周囲の人からみたら、ちょっと抜いづらい人間になってしまったかもしれませんが(笑)。

——休日はどう過ごされていますか。

小島 少し早く起きて、奥さんにかわって家のなかを掃除したり、子どもたちのために料理をつくることが多いです。あまり凝ったことはしませんが、昔から料理をつくるのは好きでしたね。

趣味といえるのは、子供のころから好きだった釣りです。海釣りも川釣りも両方やります。少し前は、釣り船をチャーターして会社の同僚たちと一緒に出かけるとも多かったですし、最近では子供たちを連れて行く機会がふえました。

あと、少し前の話ですが、一時期ダイエットにはまっていました。108キロあった体重を落とそうと一大決心し、ジョギングやキックボクシング、サーフィンなどに取り組んだ結果、82キロまでウ



同僚との飲み会の1コマ。親睦を深め、明日への活力を養う

エイトダウンすることができました。いまは少しリバウンドしてしまいましたが(笑)。

——アクティブですね！

小島 昔からアクティブな性格だったかもしれません。休日を1日家で過ごすことは、ほとんどありませんから。

——では最後に、仕事上での今後の意気込みをお聞かせください。

小島 今年の8月で43歳になり、会社のなかでもベテランになりました。今後は私自身が若手を引っ張っていく立場です。10月に新工場も開設しますから、改めて安定した事業基盤づくりを進めていかなければなりません。リネンサプライ、ユニフォームレンタル、介護用品サービスという事業の3本柱をより強固なものにしつつ、新しい業態もアクティブに開拓していきたいと考えています。

——本日はありがとうございました。