

株式会社 三和商会

株式会社三和商会は、2017年1月、創業から満50年を迎える。春日部市内で生まれたガス関連の商品を扱う小さな販売会社は、50年後に従業員60人、取引先企業800社（産業用ガス、LPガス供給先10,000軒（一般家庭用含む））へと広がり、埼玉県を中心に、群馬、栃木、茨城と関東一円に展開する企業へと成長した。今後は、“ガスエネルギー”と“産業機器”をキーワードに、顧客ニーズに合った商品、サービスを提案する総合企業へとさらなる成長を目指していく。



三和商会 本社（さいたま市岩槻区）

■50年前に春日部で起業

三和商会は1967年に小宮康弘会長が春日部市で創業した溶材商を発祥とする企業。溶材とは、溶接の際に使用する金属材料のことで、小宮会長は創業以前、兄と一緒に大宮市内（現さいたま市大宮区）で立ち上げた溶材商の松宮商店（現・松宮工材株式会社）で得た経験を生かして起業したものである。

三和商会は、溶接材料のほかに高圧ガス、機械工具も品揃えとして用意していた。設立当時は春日部市内の国道4号線沿いに小さな店舗を構えて、4歳下の弟と兄弟二人でスタートした。屋号の由来は、歴史に登場する毛利家の三本の矢にヒントを得て強靱な組織を目標に掲げたことと、和をもって尊しとなすという意味に由来する。会社発足後すぐに、兄弟二人の奥さんも加わり、4人が交代

で電話番号をしながら客回りなどをこなす日々を過ごす。当初は“企業”というより、実態は“個人商店”に近かった。

折しも、高度経済成長期。全国各地で工業団地が造成され、次々と新しい企業や工場が生まれる建設ラッシュを迎えていた。春日部市は昔から桐箆笥や帽子づくりなどで栄えた街で、製造業が盛んな地域。東武伊勢崎線（現・東武スカイツリーライン）と野田線（現・東武アーバンパークライン）が通る交通の要衝地としても知られ、東京のベットタウンとして成長を続けていた。小宮会長は時代の流れを肌で敏感に感じ取り、創業半年後には、LPガス、産業用ガスの販売許可を取り、ガス販売業者として事業を拡大する。さらに創業2年後には本格的に事業を行うため株式会社三和商会へと法人化に踏み切った。

■設備投資でガス充填設備を自前で揃える

当時、三和商会は岩槻市内（現、さいたま市岩槻区）に、ガスを販売・配送するためのガスセンターを開設していたが、岩槻市内にはすでにガスの小売販売業者が20社ほど存在し、激戦の様相を呈していた。同社は悪戦苦闘しながらも試行錯誤を繰り返し、1軒また1軒と顧客を開拓、次第に事業の地歩を固めていく。大きな転機を迎えたのは、1985年に茨城県水海道市（現常総市）の大生郷工

業団地に、LPガスおよび工業用ガスの製造を行う筑波工場を建設したこと。広さ約2千坪の敷地に、ガスの貯蔵と充填設備が完成したことで、同業他社との差別化で大きく前進することとなった。

ガスの販売企業者には中小企業が多く、自前で設備を揃えたくても設備投資に踏み切れない企業が大半であった。そうしたライバルを横目に見ながら、自前でガスの貯蔵・充填設備を揃えたことで、当社の経営はより安定性を増すことになった。自前の設備を持つことの意味合いは大きかった。顧客から突然の注文が来ても、すぐにガスを充填して届けることができる。設備がなければ、ガスを問屋から買い求めなければならないので、その分、時間のロスが出る。さらには一括してガスを元売りから購入することで、仕入れコストを下げることも可能になる。設備の新設は同社にとって強力な武器となり、事業の幅は広がった。しかし、小宮会長は、まだ足りないという気持ちがあり、むしろ危機感を強めていった。

工場を立ち上げた1980年代半ば頃から、小宮会長は今後、エネルギー市場の右肩上がりは続かないだろうと考えはじめる。対策として、取引先の範囲を従来の金属加工などを

中心とした業種から、化学分野や空調設備など新たな業種に横展開を広げていく。さらには、商圈エリアも工場のある茨城県や埼玉県から、栃木県、群馬県、そして東京都へと広げていく。ガスは人間の目に見えない存在だが、生産現場ではなくてはならない存在。決してなくなるという考えに基づき、必要な人に必要なモノを懸命に売っていくというスタンスで、地道なサービスを展開していった。

■ガス業界は保守的で古くさいイメージ

2000年代に入ると当社に再び大きな転機が訪れる。事業承継である。2009年4月、小宮会長は息子の小宮康一郎氏に経営の座をバトンタッチし、自身は会長職に就いた。2代目となった小宮社長は学校卒業後、大手コンビニエンスストアの本部で働いていた。同社への入社は、将来、家業を継ぐための修行ではなく、自分がやりたい仕事として選んだものだった。学生時代、小宮社長本人には家業を継ぐ意思はなく、また父親からは一度も、家業を継ぐようにと言われたこともなかった。小宮社長の目には、当時のコンビニ業界が、これからの産業に映り、継続して市場が伸びていくというイメージを抱かせた。



筑波事業所内 LPガス出荷プラットフォーム



筑波事業所内 酸素ガス及び窒素ガスプラント



筑波事業所内 LPガスプラント及びLPガスローリー車

反面、家業が置かれるガス業界は、「保守的で古くさいイメージがあり、学生の頃は正直興味が持てなかった」（小宮社長）と笑う。

5年間ほどコンビニエンスストアの本部で働いたが、途中、父親が体を壊し、入退院を繰り返す中で、小宮社長は次第に家業について考えるようになったという。また、その気持ちの背中を押したのがコンビニエンスストアの本部時代に出会ったコンビニ店舗のオーナーたちの存在だった。小宮社長は、店舗管理の業務を担当していたが、日ごろから店舗経営者と接する機会が多く、彼らが語る独立の経緯や将来の夢など、人生模様を織りなす様々な話を聞いているうちに、次第に自分でも事業をやってみたいという気持ちが膨らんでいった。そして28歳の時、家業を継ぐ決心をする。

社会人経験が浅く、ガス業界の事も分からない中での当社への入社、当然のことながら平社員でスタートした。まずは、主力の工業用ガス部門の管理業務を任せられ、ガスの種類や自社で扱う商品がどのようなものなのか覚えるところから始めた。その後、家庭用のLPガスの営業や総務、経理など経営者として必要な業務をひと通り覚えてゆき、40歳になった時、副社長に昇格した。今年5月、入社して20年が過ぎた。

■次の10年に向けた事業の コアコンピタンスを考える

小宮社長は若かりし頃を振り返る。「若い時は分からなかったけれど、商売は何でもやりようだと思う。ガス業界は体質が古いと思っていたが、お客さまに支持されれば、どんな事業も伸ばすことが出来る。業界が古いとか、新しいとかはあまり関係ない」と自戒を込めて話す。一方、「一つの業界で同じものを売り続ける考え方だと、絶対に会社は衰退すると思う」とし、創立50年を念頭に、これからの5年、10年をどうするのか。将来のコアコンピタンスについて真剣に考えている。現在、当社の売上は、全体の6割が家庭用、飲食店用のLPガス。残り4割は工業用ガスで占められている。

小宮社長は今後の事業について話す。「当社が持っている、無形の財産やノウハウをどのように生かしてお客さまに提供するかが大事。今まで取り組んできた仕事やノウハウを生かせる仕事を中心になるだろう。それは5年先、10年先も変わらない」とした上で、今後、取り組む事業の1つに「不動産」を挙げる。例えば、LPガスのユーザーには、アパートやマンションに住むお客さまがいるが、家主に対して住宅リフォームの提案をしていくことである。

また、製造業の顧客に対しては、工場全体の設備を一括で請け負える経験とノウハウを同社は持っている。例えば配管設備や、重量物を上げるクレーンの設置など、他社ができないことも当社ならばトータルで提案できる。その要はエンジニアリング力にあるが、当社では創業以来、エンジニアリング力を入れてきた。その結果、現在、多くの工事を外部に発注せずに社内の人間で行うことができる。特に設計は全て社内で行っている。そう



本社内の風景（左右とも）

した優位性を発揮する中で、次第に取引先から工場用地の引き合いが増えてきている。不動産事業に力を入れていくのは、半ば自然の成り行きでもある。また、今後の選択肢として考えているのがM&A。これまでも同業者から色々な提案を受けているが、小宮社長は同業者同士の連携だけでは不足だと考えている。「お客様のニーズに応えるためには、業種を超えての提携が必要だ」と強調する。

■休日のウォーキングでリフレッシュする

平日は営業を中心に東奔西走する毎日だが、休日には適度にスポーツで汗を流す。時間を見つけては、テニスやスイミングをする。最近はずっと好んでウォーキングをしている。1回に2時間程度歩くが、前半の1時間は仕事の事に思いを巡らす。「1週間を振り返りながら、あの時こうしておけば良かったなどと1時間は考えっぱなし。あとの1時間は、すっかり仕事の事は忘れて、ウォーキングで頭も体もすっきりする」という。若き経営者の次の一手が注目される。

企業概要

株式会社三和商会

<http://www.sanwa-gas.jp>

取締役会長：小宮 康弘

代表取締役社長：小宮 康一郎

創 業：1967年1月

設 立：1969年2月

事業内容：一般高圧ガス、LPガスの製造充填／販売

本 社：さいたま市岩槻区加倉1986- 1

筑波事業所：茨城県常総市大生郷町字中丸6138-12

北関東営業所：茨城県結城市上成365- 1

電 話 番 号：048-757-1551

取 引 店：岩槻支店

