

プラスチック原料を加工・再生 ブランディングで相談件数5倍に

グランツは、各種樹脂素材を着色したり、粒状加工したりして、プラスチック原料製品として販売する

グランツは、主に、プラスチック原料の製造販売と、熱硬化性樹脂でできた廃棄物を粉砕し、ゴム関連製品の金型洗浄用の研磨材として再生、販売する事業を手がけている。新規顧客獲得のためのブランディング強化とともに、環境に配慮した新素材の開発に挑む。

(編集部)



加工中の樹脂原料。さまざまな原材料をブレンド、熔融混練した後に、押出機からひも状にして押し出しているところ

グランツは、多様なプラスチック原料を年3400t製造、あるいは仕入れて販売している。多くを占める自社製造原料の約1/3は再生によるもので、リサイクルにも力が入っている。

まず、汎用的な熱可塑性樹脂に顔料、各種添加剤を混ぜるなどして、顧客のニーズに合う原料に加工して納品している。販売先は、自動車関連などの工業部品、印鑑などの文具、建材、医療雑貨などを扱う企業と幅広い。

また創業以来、熱硬化性樹脂でできた廃棄物の再生に取り組んでおり、主に製造現場で使う研磨材に加工、販売

している。同樹脂製品は不要になると産業廃棄物として捨てるしかなかった。これをグランツでは、研磨材として商品化する技術を確認、市場をつくってきた。同社では、熱硬化性樹脂の不良・古食器などを収集、微細な研磨材に変え、タイヤメーカーなどに販売。主にゴム関連製品を作る金型に吹きつけて洗浄する研磨材として利用されている。

さらに生分解性樹脂の原料供給にも20年前から携わっている。同樹脂は、微生物の働きで徐々に水とCO₂に分解されていく樹脂だが、高価な上に分解されるまでに時間がかかるため、これ

を生かせる市場が少ない。そこでグランツでは、いち早く農業用マルチフィルムメーカーへ原料配合を提案し、混練加工を受託してきた。近年、生分解性マルチを使う農家が増えてきており、売り上げを伸ばしている。

ブランディングで相談数5倍に

同社を率いるのは、創業者の娘、堀木祐規子氏だ。彼女には兄がいるが、別の道へ。それを機に、後継者として祐規子氏に白羽の矢が立った。

祐規子氏は流通企業を経て、グランツに入社していたが「総務しかしてい

グランツ

会社概要 ●株式会社グランツ:1986年設立。合成樹脂原料、樹脂製研磨材、成形機用洗浄剤の製造販売。各種原料微粉碎および分級受託加工。売上高:8億3000万円。従業員数:20人。本社:愛知県稲沢市石橋2-277 TEL:0587-21-7368 <https://www.gurantsu.co.jp/>

役員経営者へのメッセージ!!

プラスチックのお悩み、「プラレンジャー」が解決します

豊富な経験と知識で樹脂の困り事を解決します。また、22年に二軸押出機を導入しますので、新商品を共同開発していただける企業があれば、ぜひお声がけください。

ない自分に後継者が務まるか不安だった。ただ、父が興した会社を他人に任せることは考えられなかった」と話す。3年ほどの準備期間を経て、2020年11月に社長に就任した。

堀木社長が今、力を入れて取り組んでいるのが自社のブランディングだ。

「一つの事業に特化せず、販売先を偏らせないことも心がけてきたため、リーマン・ショックやコロナ禍においても大きく業績を落とすことなく、経営は安定していた」と堀木社長。

ただ、受注依存型の仕事の仕方では、飛躍はない。そこで堀木社長は、もっと広く新規顧客を開拓していきたいと考え、彼女が常務時代に縁のあった愛知県岡崎市の無料経営相談所「OKa-Biz」でコンサルティングを受けた。ここでは、自社の強みを徹底的に洗い出すことを求められ、これを真剣に考えた結果、「多様な経験やスキルを持つスタッフが、お客様のプラスチックの悩みを解決できること」という結論に至ったという。

堀木社長は、自身を加えた5人の営業担当が皆、中途入社で個別のスキルを持っていたことから、戦隊アクションドラマのパロディーで、社員を「樹脂課題解決戦隊!プラレンジャー」として打ち出し、会社の注目度を上げる施策を社内に提案した。

ところが、この企画を聞いた社員たちは「そんなの恥ずかしい」「お客様にバカにされる」と猛反発。「私も

絶対の自信があったわけではない。これでいいのかと悩みながらも、とにかく試してみようと社員たちを説得した」と堀木社長は話す。これに合わせてホームページも作り替え、プラレンジャーの動画や説明動画も制作した。メーカー向けの展示会でも、5色の衣装を着た社員たちが顧客の問い合わせに応じるようにした。


この企画に対する顧客からの評判は上々で、ホームページの閲覧数はリニューアル前の2倍に、相談件数は5倍に増えたという。堀木社長は、「経



ブランディングで実施している「プラレンジャー」作戦。ホームページや展示会、チラシなどに展開している

営に悩んだときは、いろいろな人に相談してみると道が開ける」と、経営相談所を訪れた当時は振り返った。

22年には最新の原料製造機を導入予定だ。「私たちはずっとプラスチックの環境問題と向き合ってきた。これがあれば、より高機能で環境に優しい新素材を開発でき、お客様の樹脂の悩みをもっと解

決できるようになる」と堀木社長は意気込む。 



トップの思い

グランツ 代表取締役 堀木 祐規子 氏

ほりき・ゆきこ 1974年、愛知県生まれ。信州大学卒業後、流通企業勤務を経て90年にグランツに入社。税理士資格を取得。父の後を継ぎ、2020年11月から現職

笑顔 を絶やさない 愛される社長になる

2020年に社長に就任した当初は、プラスチックのことが分からない、営業もできない。社員たちもきつと、頼りない社長だと思っていたことでしょう。しかしある時、社員に自分の不安を打ち明けたところ、「だから自分たちがいるんじゃないですか!」と頼もしい言葉をもらいました。

ブランディングを進める中で、改めて自社の強みを深掘りし、「プラレンジャー」が生まれました。その頃から少しずつ社長らしくなれたのではないかと思います。私一人でできることは限られています。これからも皆に助けをもらいながら、会社経営をしていきます。おかげさまで当社は社員の定着率がとても高いのですが、それは父がつくり上げた社員と社員の家族を大事にする社風があるからです。それを受け継ぎ、皆の幸せを祈りながら、皆に愛される社長でありたい。そして、どんな時も笑顔で!それが私のリーダーとしての覚悟です。(談)