

頑張る企業を応援します！

中小企業応援団

愛知県信用保証協会 × 中部経済新聞



掲載日 2022年6月20日

ルネネットワーク株式会社

調査業務を中核に、カフェや雑貨販売を手がけるルネネットワーク。脈略のなさそうな事業内容だが、半世紀の歴史のなかで人との縁や時代が後押しした成り立ちともいえる。代表取締役社長の中山正貴氏にこれまでの足跡と今後の展開を聞いた。

Company Data

社名：ルネネットワーク株式会社

代表者：中山 正貴

住所：豊橋市向山町字川北 5-3

電話：0532-21-7700

URL：<http://www.lunet.co.jp/>

紹介金融機関：三十三銀行



軍手・軍足から調査業務へ

祖母と叔父が軍手、軍足を製造する「中山商店」を1960年代に創業しましたが、叔父がすぐに事業から手を引いてしまったため、高校を卒業したばかりの実父が手伝うようになりました。

しかし、海外製の安価な軍手が市場に参入してきたことにより、軍手、軍足事業の経営状況は徐々に厳しくなっていました。そこで、新規事業として1970年に実母が衣料品販売を開始しました。母のセンスで婦人服を仕入れて販売するという、現在のセレクトショップのような形態で、固定客を獲得することができました。

しかし、その後も軍手、軍足の製造は厳しい状況が続き事業継続が難しくなりました。そんな時、マーケティングリサーチなどの調査事業を手がけていた父の友人を手伝うことになり、調査業務に携わるようになりました。そして、軍手、軍足の製造からは撤退し、調査業務を拡大していきました。このことが、現在の業務内容に繋がっています。

調査業務の元請け先へ出向

私は高校卒業後、アパレル業界や楽器店での勤務などを経験し、1996年に当社に入りました。入社後、調査業務の元請け会社から名古屋地区の事業を拡張するためスキルを上げて欲しいという要望を受け、元請け会社に出向して経験を積みました。出向先では、業務の内製化を推進するチームの担当になりましたが、内製化を進めた結果、外部発注を減らすことになり、結果として実家への発注はほとんどなくなりました。

事業の立て直しと多角化、エストニアへのこだわり

2007年に実家に戻りましたが、私が担当した元請け会社の内製化により経営状況は非常に厳しくなっていました。そのため、まず取り組んだのは事業経営の立て直しです。まず中核事業である調査業務では、出向先で得たノウハウやスキルを活用し、元請け会社からの信頼を勝ち取ることに奔走しました。事業の質を高めたことで、出向先から再び発注を得ることができました。

また2008年には、母が始めた衣料品販売事業から撤退しました。当時の業績は好調でしたが、母と顧客層が高齢化してきたこともあり、将来性を見据え撤退を決めました。

その後空き用地を取得し、母の協力のもと、2010年にカフェ「Café Copcopine（カフェコップ コピン）」、2018年にエストニア製の雑貨をメインに取り扱う雑貨屋「Cache-Cache（カシュカシュ）豊橋」店をオープンさせ、フード・リテールビジネス部門を新規事業として立ち上げ、事業多角化を強化していきました。

なぜエストニアかというと、私が国旗に惹かれたことをきっかけに、興味を持ったからです。また昔の共産圏の歴史が好きで、エストニアを含むバルト三国独立時の平和的なエピソードには感動しました。好きが高じて訪れたエストニアは空気が澄み、中世ヨーロッパの面影を残す環境でした。雑貨も、北欧とは異なり、独特の感性がにじみでているようで、ますます好きになりました。

業務提携で業務幅拡大 経営の「見える化」で強い企業に

現在も中核事業は調査業務です。再び発注を受けることとなった元請け会社とは今でも信頼関係を築くことができ、さまざまな仕事を頂いていますが、現状に甘んじることなく、顧客開拓にも力を入れ、業務の幅も広げていきたいと思っています。

業務の幅を広げる方策の一つとして昨年、東京の会社と業務提携を行いました。提携先は当社が行っている業務の前後の工程を得意にしており、当社は調査計画から調査実施、そして分析報告まで一気通貫してカバーできるようになりました。

また、社員が自発的に行動できることも、当社の強みです。調査業務の中には、対面で行うものも多いため、コロナ禍で思うように業務が進まない時期もありました。しかし、こういった苦しい環境の中でも頑張ってくれたのは社員たちです。コロナ禍をきっかけに、オンラインの経理支援サービスを導入したところ、数字とお金の流れが「見える化」され、経営状態を共有化できるようになりました。このことで、予算の推移と採算ラインを社員が把握し、これまで見過ごしていた業務内容を点検してムダをそぎ落としてくれました。その結果、コロナ禍により業績は落ちましたが、利益率は向上しました。社員が自発的に行動して利益が出せる会社になったことは大きな収穫です。

一方、雑貨店は世界情勢の影響を受け、エストニアから品物が入りづらくなりました。しかし、雑貨を担当している娘がデザイナーとして経験を積んでいることから、今後はオリジナル製品の開発をしていこうと考えています。

最後に、私自身が大切にしている言葉は「迅速果断」です。私は、面白そうと思ったらすぐに取り組み、難しければやめれば良いと考えていて、「良いと思ったら、社長の了解を得ずに始めていい」と社員には言っています。タイミング、商機を逃す方が怖いからです。

経営の「見える化」を行ったことで、当社を自律的な会社組織に再生することができました。一気通貫の受注が可能になった調査業務、少し厳しい状況下にある雑貨とカフェ部門のどちらも、経営参画してくれる社員とともに、だれよりも早く時代を見通して発展していきたいと思っています。