

七十七ニュービジネス助成金受賞

第24回(2021年度)

企業  
インタビュー

Interview

## 株式会社エフアシスト

代表取締役 藤倉 修一 氏



### 会社概要

住 所：仙台市若林区保春院前丁6-6

設 立：2011年

資 本 金：5百万円

事業内容：プロテイン製品の企画販売

従業員数：8名

電 話：022 (796) 8450

U R L：http://www.fassist.co.jp/

障がいを持つ方々を対等な事業パートナーとし、「ソーシャルプロテイン」の製造を通して社会・地域に貢献することを目指す

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社エフアシストを訪ねました。当社は、障がい者就労支援B型施設において障がい者が手作りで作るプロテインパウダーを加工し、「社会貢献型プロテイン」として全国に販売しています。原料を海外から直接仕入れ、自社で製品設計、製造、出荷まで一貫体制を構築することで1,000種類以上の原料管理と取引先100社近く在庫管理を実施し、企業特性に応じた小ロットや少量多品種のプロテイン製造など細かな依頼に柔軟に対応しています。当社の藤倉社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容等についてお伺いしました。

——七十七ニュービジネス助成金を受賞された感想をお願いします。

第三者的目線から当社の取組みを評価していただいたことは非常に良かったと思います。新たなビジネスモデルとして当社の取組みを評価・認知してもらう機会を作った方がいいとアドバイスを頂くことは以前からありましたが、こういった形で実現すればいいのだろうと悩んでいました。偶然取引先からこの表彰制度を紹介され、最初はせっかくだから応募してみるかと思いましたが、審査に向けて準備を進めていく中で受賞することが出来れば当社をアピールする良い機会になるかもしれないと感じるようになりました。実際に受賞することが出来て、様々な方に当社の事業を知ってもらえたのと同時に、このように評価していただくことによって従業員のやりがいやモチベーションの向上にも繋がったのではないかと感じています。

頂いた助成金は、業務委託をしている福祉事業所での活用と日頃から頑張ってくれている従業員みんなに賞与への上乗せという形で還元したいと思っています。

## 模索し続けた事業の形

——起業から今日の事業に至るまでの経緯について教えてください。

起業する以前はサラリーマンとしてスポーツ用品店に勤務し、平均年収に満たない収入で妻と子供2人と暮らしており正直生活に余裕はありませんでした。私には以前から旅行で何度も訪れている沖縄に将来的に住みたいという思いがありましたが、定年まで今の仕事を続けていると実現は不可能であり、何か個人事業として自分に出来る事はないかと考えるようになりました。それまでスポーツ用品の販売を行っていましたので、スポーツをするうえで必要不可欠になる身体づくりの手助けなら出来るかもしれないと思い、2007年に個人事業としてトレーナー業を始めました。トレーナー業といっても貯金が僅かしかなかったため、固定費がかからないよう店舗を構えずお客様の自宅でトレーニングをする出張トレーニングを行っていました。当初は、なかなか外で運動できる機会がないなかでダイエットをしたいと考える出産を終えた女性をターゲットとして考えていたのですが、実際のお客様はターゲット層からかけ離れた方が多く、依頼があれば365日いつでも自宅に訪問をするような当初の想定とは異なる事業形態となってしまいました。ある時そんな様子を見た知人からその事業を続けるのは限界なのではないかと指摘され、自身の事業の形を見直すことになりました。

それまで私はモノではなくサービスを提供したいと考えていましたが、やはり事業として継続性をもつためにはモノの販売が適しているのかもしれないと思い2011年に当社を設立しトレーニングバンドの販売を始めました。生活雑貨専門店やスポーツ用品店で多い時には1年で10万本を販売しましたが、こういったグッズというのは流行り廃りが激しく2、3年で売上は落ち込んでしまい、2期連続赤字で債務超過手前まで業績が落ち込んだこともあり、このままトレーニング用品販売だけで事業を続けるのは難しいと判断しました。

私はスポーツ用品の販売に携わっていた時代から、身体づくりとはトレーニングと栄養と休息という3つの要素を整えることで成り立つものだと考えていました。そこで今度はトレーニングではなく、栄養の面でサポート出来る商品を世の中に提供しよ

うと考え、全くノウハウはなかったですが、プロテインの製造販売に挑戦することにしました。



本社

## 社会から必要とされる会社

——御社の理念についてお聞かせください。

個人的には企業理念や経営理念というのは時代やその時の会社の状況によって変化していくべきものだと思っています。創業した時と現在では事業内容も社員も大きく変化していて、私自身も最初は事業のことだけで頭がいっぱいだったのが、共に会社を支える仲間が増えるにつれてできるだけ長く社員が勤めることが出来る会社づくりをしなくてはと考えるようになりました。だからこそ自分の都合だけを優先するのではなく社員の立場に立ち、周りの意見を取り入れながら会社としての理念や方針を決めていきたいと思っています。その中で創業時から変わらずに大事にしている唯一のことといえば、社会から必要とされる会社であり続けるということです。社会に必要な製品を提供するというだけではな



工場外観

く、雇用の創出や地域貢献といった観点からも社会に貢献する会社を目指したいです。

## オーダーメイド型のオリジナルプロテイン

——事業内容について教えてください。

当社の主な事業内容はプロテイン製品の企画販売で、小ロットからのOEM生産受託を行うBtoBと、自社ブランドで一般消費者向けに直接販売するBtoCの2つの事業を行っています。当社はプロテイン製造作業を県内の福祉事業所に業務委託しており、障がい者の方々々が製造するプロテインを「ソーシャルプロテイン」と定義しています。当社のプロテイン製造販売は、まず確実に納品が出来て廃棄が出ないBtoBの事業からスタートしました。

BtoBといってもただプロテインを製造するだけで受注は獲得出来ないのので、当社が大手メーカーとの差別化を図るために考えたのが小ロットでのオーダーメイド型オリジナルプロテインです。通常他社のプロテイン工場では最低1,000kg程度から発注を受けているためオリジナルプロテインの導入には慎重になってしまうことが多いのですが、当社では200kgから発注を受けることでオリジナルプロテインの導入ハードルを下げています。最初は高校野球を中心とした野球チームの名前入り学校専用モデルの企画販売を、野球用品を取り扱うゼット(株)と協業で始めました。現在では全国200チーム以上にチーム毎の希望に合わせた予算や、求める配合で作ったオリジナルプロテインを販売しています。BtoBにおける取引先を拡大していくことで、会社としての信用度が高まるほか、品質の保証、働く障がい者の方々のやりがいの向上などに繋がってきたと思います。

その後BtoBの事業が軌道に乗ってきたタイミングでBtoC事業を始めました。OEM生産受託のBtoB事業だけを行っているのと契約を切られてしまった際のリスクが非常に大きいため、自社製品を自ら直接消費者に販売する力を付ける必要があると感じました。また今後の事業拡大を検討したときに、少ない労働力で売上が見込めるインターネットでの直販は必要不可欠になると思ったこともBtoC事業を開始した理由の1つです。

実際の製造作業においては、OEM生産受託の製品を優先し、残りの空いている時間で自社ブランド製品を作ってもらっています。OEM生産受託を行う

BtoB事業では原料の価格の変化などによって受注の増減が発生し、それによって製造量が少なくなることがあるのですが、自社ブランドを直接販売するBtoC事業があることによって常に仕事を切らさずに作業を続けられます。障がい者の方々は仕事が無かったり、普段と違う仕事をするというようなイレギュラーな状況になると、不安な気持ちになり混乱してしまうことがあるため、当社の製造スタイルは働く障がい者の方々の気持ちの安定にも繋がっています。



原料保管場所

——御社が行っている製造後の在庫預かり配送物流サービスについて教えてください。

これはスポーツジムなどを中心に販売している企業オリジナルOEM製品において行っているサービスです。当社では企業オリジナルOEM製品を200kgから受注していますが、200kg分でも相当な保管スペースが必要となります。しかし、スポーツジムは一般的に交通の利便性が高く通いやすい駅前などに構えていることが多く、そのスペースを確保するためにはその分高い家賃を払わなくてはなりません。そこで、当社では発注分全て一度に納品するのではなく、在庫をお預かりして必要な分のみを都度発送するというサービスを行っています。一般的なOEM生産受託を行っている工場では、完成した製品を長く保管しておく場所は用意していないためこのようなサービスは実現できません。BtoC事業として自社製品の消費者への直接販売を行っていることによって、在庫保管のスペースがあり、細かい発送作業を行えるノウハウをもつ当社だからこそできるサービスであり、当社の強みの1つだと考えています。



## 「ソーシャルプロテイン」の取組み

——御社が取り組んでいる「ソーシャルプロテイン」について教えてください。

上述のとおり、当社のプロテイン製造作業は県内の福祉事業所に業務委託しており、障がい者の方々が製造するプロテインを「ソーシャルプロテイン」と定義して全国に販売を行っています。当初、他社との差別化のために小ロットでのオーダーメイド型オリジナルプロテインの製造を行うと決めましたが、やはり民間企業の工場では大きな機械を使って、同じ種類のプロテインを一気に大量に作るというのが一般的であるため、その都度原料の入れ替えや清掃をしなくてはならない当社の製造スタイルは効率が悪く、そのことで引き受けてもらえませんでした。そこで、社会福祉法人なら引き受けられるかもしれないとアドバイスを頂き、社会福祉法人はらから福祉社会登米大地に足を運んだことが業務委託をすることとなったきっかけです。

それまで私自身恥ずかしながら福祉事業所についての知識がほとんどありませんでした。しかし実際に話を聞くと、多くの福祉事業所が公園のトイレ掃除や商品箱の組立など働きがいの少ない仕事しか行えないことや、B型就労支援平均工賃が宮城県では月額17,000円前後という低い水準であること等、障がい者の方々の働く環境や条件というのが厳しいものだと分かりました。そこで当社のプロテイン製造を提案したところ、施設長から「やれることがあるならぜひ挑戦したい」という返事を頂き、現在のよう福祉事業所の方々と協力して事業を行うようになりました。

——障がい者雇用を行う御社の取組みはどのような効果をもたらしていますか。

障がい者の給与の宮城県平均月額が約17,000円であるのに対し、当社の工場である一部の事業所では2021年3月に月額55,000円を達成し、2022年3月には月額60,000円の達成を見込んでいます。今後もより高い水準である月額70,000円を目指して取り組んでいきたいと思っています。

直接現場で話を聞いてみると、障がい者だから遠くに出かけられない、自発的に行動できないのではなく、今まで自由に使えるお金が無かったからやりたくても出来なかったというだけなのだと思えます。自分が稼いだお金で、1人で関東に住む家族に会い

に行ったことや好きなゲームを購入できたことなどを報告してもらう度に、その変化が嬉しいのと同時に当社の取組みをさらに広げていきたいと感じます。

——障がい者雇用を行うなかで、製造作業の生産性向上や品質の維持で意識していることなどございますか。

障がい者の方々への作業に関する指導などは福祉事業所の職員の方をお願いをしています。ただ、売り物に出来ない製品がないか、ミスがあったとすれば許容範囲かどうかというチェックは常時当社で行っています。例えばシール貼りの作業において、手が器用に動かせないとシールが曲がってしまったり所定の位置からずれてしまったりするのですが、それが製品として良いか悪いかという判断は職員の方には難しいので、その都度画像を送ってもらい当社で判断しています。障がい者の方々の作業の様子を見ながら手軽に画像送信やその回答の確認を行えるよう、当社から各事業所に専用のスマートフォンを支給しています。そのやり取りを細かく何度も行うことによって、職員の方とも製品として許容できる範囲を共有できるようになってきています。こういった部分が一般的な工場に製造を依頼するのとは違う点だと感じます。

しかし、実際に1番大変な思いをしているのは福祉事業所の職員の方々ではないかと思えます。なかなか作業に集中できない人や作業の途中で現場から離れようとする人などがいるなかで、その様子をチェックしながら製品づくりをするというのは体力的にも精神的にも大変だと思います。ですが、職員の方々の給与は規定で定められているため、障がい者の方々とは違いどれだけ頑張っても大きく増加する訳ではありません。そこで当社では定期的に業務上で苦労していることや要望はないかヒアリングをしたり、慰労会を開いたりするなど職員の方々にとっても働きやすい環境づくりやモチベーション維持に繋がるような取組みを心掛けています。

また、人材確保という面では若い世代で福祉業界を志す人が少なくなってきており、障がい者の方々への現場指導の負荷の増大や生産性の低下などが今後予想されます。そこで、ベトナムなど外国人労働者を雇用し、現場の負担軽減やサポートをしてもらうということも検討していかなくてはいけないと感じています。

——「ソーシャルプロテイン」の販売や営業を行うなかで、苦労されたことなどあれば教えてください。

以前は製品に対してネガティブな印象を抱く方や品質面に関する不安な声が多かったように思います。私自身も社会貢献に繋がる良い取組みだと思いつつもなかなかその良さを理解してくれる人がいないので、当社の特色をアピールポイントとして営業することが出来ませんでした。

しかしここ数年、特にコロナ禍になってからは少しずつ世の中が社会的弱者に寄り添うような風潮に変わってきたように感じており、SDGsの取組みの一環として「ソーシャルプロテイン」を位置付けるなど、企業の価値を高める存在として当社製品が求められる機会が増えたように感じます。世の中の「ソーシャルプロテイン」に対する見方が変化しない限り、当社の取組みや製品の性質はアピールポイントではなくデメリットになってしまうとずっと感じていて、その変化するタイミングを待っていたのでこうして関心が集まるようになり嬉しいです。



シール添付作業風景

## 地域との関わりと地域への還元

——地元企業として地域貢献という観点で取り組まれていることを教えてください。

七ヶ浜町・柴田町・登米市・丸森町の4つの自治体で当社のプロテインをふるさと納税返礼品として販売しています。七ヶ浜町にある当社のプロテイン製造工場は、もともと七ヶ浜町役場が使わずに保有していた土地を当社の業務提携先である社会福祉法人はらから福祉会が無償で借り受け、その土地に建てたものです。そんな繋がりがあり、たまたま町

役場の方から当社のプロテインをふるさと納税返礼品として出してみないかと提案していただいたのがきっかけです。ふるさと納税返礼品として販売することで、当社に利益が生まれるのはもちろんのこと、障がい者の方々のやりがいの創出や土地を提供して下さっている七ヶ浜町をはじめとした地域へ税金という形で還元が出来ることは非常に良いことだと思い、積極的に取り組んでいます。



「HIGH CLEAR ウェイトダウン」

## 新たなシステムの開発

——今後の御社がどのようなことに取り組んでいきたいと考えているのか教えてください。

障がい者の働く環境には低賃金などの課題が多くあり、これは全国共通の問題だと思っています。だからこそ、福祉事業所と業務提携をして製造を行うという当社の事業を1つのビジネスモデルとして確立したいと考えています。障がい者の方々はその特性上、例えば肉や魚の脂の乗り具合のような基準が曖昧で自分の感覚で判断しなくてはいけないような作業が苦手です。反対に数字など明確な基準や決まりがある作業は得意で、彼らは1,000gという基準があれば1gの過不足も認めないほどきっちり正確な作業をしてくれます。そういった意味で、一定の量を計り、袋に詰めるという当社のプロテイン製造作業は障がい者の方々に比較的向いていたのだと思います。プロテイン以外でもホットケーキミックスやたこ焼き粉などその特性を活かせる業種や製品があるのではないかと思いますので、当社のビジネスモデルをもっと多くの人に周知していくことで、今後少しずつでも障がい者の方々にとってより良い就労環境が整っていくことを願っています。

今後、福祉事業所の職員の方々や障がい者の方々が高齢化していくことが当社の課題の1つと考えられます。そのため、できるだけ長く働けるような仕組みづくりや適性に合わせて効率良く作業を進められる現場づくりが必要になってくると考えています。高齢化が進むと重たいものが運べなくなったり、作業スピードが遅くなり生産性が下がるなどの問題が出てくると想定されることから、作業の負荷を軽減するための機械やシステムを考えていきたいと思えます。現在社会全体としては機械化やデジタル化が進んでいますが、福祉業界はまだアナログな部分が多いです。もちろんアナログだからこそその強みもありますが、どうしても体力や時間を要してしまう作業が多いので、そこをカバーできるようにしていきたいです。また、機械化などによって作業の負荷を軽くすることで、現状ではなかなか働くことが難しい重い障がいを持った方も働けるようになる可能性もあるのではないかと考えています。

実際の製造の現場を見ていると、それぞれが得意分野を活かしてしっかり役割分担されているのがよく分かります。例えば知的障がいは無いが足が不自由で車椅子に乗っている人は、段ボールの運搬など力仕事をするのは難しいですが、最後の検品作業や現場全体に目を配り各工程が問題なく稼働しているかチェックする役割を担うことが出来ます。障がい者の方々の職場環境というのは、一般的な職場環境よりも個々の能力の見極めやそれに合わせた役割分担が特に重要だと感じます。現在、その能力の見極めは福祉事業所の職員の方の力に頼っている部分が大きく、職員の方の中でも経験を積んでいないとなかなか判断するのは難しいようです。その見極めを的確に労力をかけずに出来るようにするため、将来

的にはA Iを活用して個人個人の行動特性や作業の適正などを判断できるシステム開発も進めていきたいと考えています。

## 熱量を持って言葉として発する

——起業家へのアドバイスをお願いします。

自分のやりたいことは頭で考えるだけでなく、熱量を持って言葉に出したり行動したりして試みるのが大事だと思います。成し遂げたいことを言葉として発することで、自分自身のやらなくてはいけないことが明確化したり実際に行動しなくてはという気持ちにさせてくれたりする効果があると日頃から感じています。

また、日本ではお金を借りることはあまり良くないイメージを持たれることが多いですが、私は自分のやりたいことがあってそのためにお金を借りるのは悪いことではないと思っています。年齢を重ねてしまうと、お金が貯まったとしても、身体を動かして新しいことを覚えたり挑戦したりすることがなかなか難しくなってくるので、時にはお金を借りても早いうちから経験を積むことも重要だと伝えたいです。



藤倉社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(2022.1.21取材)



展示会の様子