

歴史ある藤枝の組紐で、新しい“何か”を生み出したい：若き四代目の挑戦で、社員のモチベーションも上昇中！

## 鈴木 健太さん

【プロフィール】

創業88年の老舗組紐事業所の4代目。同業者が次々と廃業していく中、「残り続ける」選択をした先に新たなビジネスチャンスを見出した。地域×組紐の可能性を掛け合わせたアイデアで、自社ブランドの構築に挑戦する姿勢は、共に働く社員の意識にも前向きな変化をもたらしている。2026年2月、クラウドファンディングに向けて準備中。



### 新事業までの道のり

会社は創業して88年になります。現社長が3代目、引き継げば自分が4代目です。組紐はもともと藤枝の地場産業で、かつては町のあちこちに工場がありました。農業のかたわら、農閑期に操業していた事業所も結構あったようです。当社は初代から一貫して紐づくりだけを行ってきました。当時の主な製品はブラインドコードとゴム紐で、ゴム紐は自転車の荷台に荷物を固定する際によく使うものです。商社から依頼を受けて製造し、商社へ納めるBtoBが中心の事業形態でした。現在はアウトドア用途のパラコードやガラス繊維を用いた工業用資材も手がけています。

私が会社に入ったのは約5年前。それまでは富士市の自動車販売会社で採用担当をしていました。市内の同業者が次々に閉業を決断していた頃、父である社長から会社の将来について相談されました。競争が激しい時は利益を出すのが難しい状況ですが、一社のみになり紐屋としての存在価値がある時に引き継げると言うからやってみたらどうかと。そこで続ける選択をしたことで同業者から顧客を引き継ぎ、取引先が倍に増えました。子どもの頃から見慣れた工場ではあるものの繊維に関する知識は全くなく、仕事をしながら毎日が勉強でした。「これからは、一般消費

者に紐の魅力や価値を知ってもらえる商品ブランドを立ち上げてほしい」という課題を社長から与えられました。入社当初は何から手をつければよいか分からず、3年ほど経ち工場の一連の仕事の流れを覚えた頃、いよいよ本格的に考えなくては…と思うようになりました。

### 新事業に取り組む上で大変だったこと

藤枝市で紐屋は1社のみとなりましたが県内には7～8社ほど、全国ではもっとたくさんあります。ただ紐を作って売っただけでは選べない時代です。付加価値をどう見出すのが最大の課題でした。素材や色など無数に紐がある中で、当社の紐は何が違うのか、差別化してどの市場を狙っていくのかということも分かりません。地域のブランドとしてどう打ち出し、地域と組紐をどう結びつけていくのか、その道筋も見えていませんでした。そこで、知り合いの経営者や成功している人の話を聞きに行き、書籍やYouTubeなどで知見をインプットしていきました。しかし情報を入れていっただけで、全然答えは見つかりません。

そんな時に一歩踏み出すきっかけとなったのが、藤枝市のクラウドファンディングのセミナーに参加したことでした。講師の「さくら棒」の山口毅雄さんがクラウドファンディングで成



功し、その後も精力的に事業に取り組んでいると聞き、同年代の人が頑張っているのだから自分も何か足跡を残したいと思ったのです。そこから本格的に何を作ったらいいのか真剣に考え始め、4つほど企画案を出しましたがどれも決め手に欠けていました。後に「藤の緒」というアイデアに辿り着いたものの、その先のブランディングまでは自力では限界があると感じ、エフドアに助けを求めました。まだ本当にぼんやりとしていた企画書でしたが、中央会や市の産業政策課、観光協会などを紹介してもらいどんどん具体的に動き始めたのです。

### 新事業に取り組んでよかったこと

中央会のサポートを受け、再生リサイクル繊維を活用した組紐で経営革新を取ることができました。また市の産業政策課とのつながりをきっかけに、11月に開催された「産業フェス」に参加できました。自社ブランド「藤の緒」を始めてみて、想像以上に周囲から応援してもらっていることに驚いています。「がんばって」「応援しているよ」と身内だけでなく社員のみんなから声をかけてもらえるようになりました。「産業フェス」では休日にも関わらず、役に立てるならとほぼ9割の社員が手伝いに来てくれて、自社ブースのワークショップもおかげさまで大盛況でした。自分たちが生産に携わっているモノが消費者のみなさんに喜んでもらえる…その実感が嬉しかったのだと思います。楽しかったという声と同時に、改善に向けた意見もたくさんもらいました。私自身も本当に嬉しく、これまで社長

が築いてきた会社の土台があったからこそだと、改めて感じた機会もありました。

### これからの夢や目標

観光協会とのつながりをきっかけに、自社商品「UNITECODE」が誕生しました。初めてお会いした際に商品の話をしたところ、藤枝はサッカーが盛んで高校からJリーグまで多くのチームがあるから、その視点でやってみないかという提案をいただきました。それまで「応援グッズ」として使うストラップコードという発想が、なぜか全くなかったのですが、「推し活」も流行っていると聞いて納得し、すぐに試作に取りかかりました。数種類の試作品を作り、観光協会にいる順心サッカー部の卒業生に選んでもらいました。スポーツのイメージに合う柄やユニフォームに合わせた色を使い、全国大会で順心サッカー部の関係者に身に付けてもらうのはどうかという嬉しい提案も受けました。この出会いが大きな起点となり、進むべき方向性や差別化の軸、狙う市場、地域ブランドとして何を打ち出していかっていくのかという課題が次々とクリアになっていきました。自分ひとりで抱え込んでいたダメだと痛感し、人との繋がりやご縁がとても大事なのだと改めて勉強になりました。

今後はこの「UNITECODE」が他のチームや他のスポーツ、さらにはアーティストのファングッズへと広がりを見せてくれたら本当に嬉しいです。ロゴやネーミングも楽しみながら考えました。この半年間は本当によく考え抜いた濃密な時間でした。まさか、こんなふうにかたちになるとは思っていませんでした。この「UNITECODE」を広めるために、これからクラウド

ファンディングにも挑戦していきます。買ってくれた人がどういう場面で使用するのかを想像しながら、素材を選び工夫することが製品作りの楽しさのひとつです。また、お客様からのフィードバックを踏まえて、どんどん進化させていく過程そのものも楽しんでいきたいです。

### エフドアをこれから利用する人に

様々な分野とのパイプをつないでくれたことは本当に助かりました。自力で進めていたら、そこにたどり着くまでに相当な時間が必要です。初対面できなり話を持ち掛けても、受け入れてもらえなかったかもしれません。エフドアが間に入ってくれることで話がスムーズに進み、こちらもそれに応えなければと動いていたら想像以上のスピードでカタチになり、とても感謝しています。また他者と話すことで頭の中が整理され、アイデアが言葉や文章になっていきました。決して簡単ではありませんでしたが、企画書もスムーズにまとめることができたと思います。悩んで立ち止まるより、早く誰かに頼った方がいい。では誰を頼るのかと考えた時にエフドアがあります。アイデアを生み出せる人は世の中にたくさんいますが、一歩踏み出して行動できる人は多くありません。失敗を恐れず、まずはエフドアを訪ねてみてほしいと思います。



しずおかせいちゅう  
静岡製紐有限公司

住所 藤枝市助宗182-1 TEL 054-644-8901

HP <https://s-seichu.jp/>

Instagram [https://www.instagram.com/fujino\\_o\\_official/](https://www.instagram.com/fujino_o_official/)

