

## SDGs経営のポイント

- 環境に配慮した素材を活用した、オリジナリティー溢れるアイテムづくり
- 顧客や時代のニーズに向き合った商品開発

### ○SDGs経営への取組経緯

- ・手袋は委託販売であり、売れ残ったものは自社に返品される。その中で、パッケージ部分の傷みや退色による廃棄量の多さが悩みであった。
- ・また、SDGsが広まる前から、最も取引の多い大手企業が、自然環境の保全に対して敏感な反応を示したこときっかけに、当社はいち早くパッケージやフックをプラスチックから紙素材へ変更した。
- ・SDGs経営をはじめから意識したわけではないが、時代の流れに沿って、顧客に向き合っている中で、自ずとSDGs経営に取り組むようになった。

### ○社内での浸透に向けて

- ・上記のとおり、委託販売である手袋は、在庫をたくさん抱え、返品されることも多い。そのため、在庫管理を徹底し、作りすぎないようにすることが重要である。
- ・そのような中で、その年の傾向やマーケット調査、資材の傷み具合等の様々な情報を各部署がチェックし、生産量を事前に確定する仕組みを採用している。
- ・すべての部署が在庫管理を行うことで、社内の環境意識の向上につながっている。
- ・また、Webサイトは、対外的にだけでなく、社員に向けても発信している。Webサイトで方向性を示すことで、社員への浸透を図っている。
- ・そのほか、本社や工場等で行っている太陽光発電については、具体的にどのくらいの電力量が発電できているのかを社員にも分かるように見える化することで環境意識の醸成につなげている。



### 【コト消費を考えた取組】

- ・淡路島にグランピング施設を構えた。これは当社の商品を自然環境の中で使ってもらい、考えてもらい、実体験のなかで分かってもらうための施設である。
- ・また、自然素材の尊さを学ぶため、ショールームの敷地内で綿花の栽培を始めた。
- ・物を作るだけだった時代から、コト消費まで考えた提案をビジネスとして取り組むことが、今後の流れになると考えて取り組み、結果としてSDGsにつながっている。

### ○取組における効果

- ・サステナブルな商品への関心は高く、雑誌やテレビ等で取り上げられる機会が多く、問い合わせも増加している。
- ・外国人も参加する東京での展示会では、当社の商品に関して、環境意識の高い外国人に興味を示してもらえることが多い。
- ・ある時は、サステナブルな商品が、環境を含めたSDGsへの関心が高い欧州の方の目にとまり、オランダ大使公邸で行われた日本文化を紹介する対話型講演会で商品を紹介する機会に恵まれたこともあった。

### ○今後の取組について

- ・もともと日本人が持っていた物や環境を大切にする文化を、今の時代に合わせた形で活かし、引き続き、顧客ニーズに沿ったサステナブルな商品開発を目指す。

### ○会社概要

【本社】香川県東かがわ市三本松1023-5  
オリジナリティ豊かな手袋やニットアイテムの製造販売を通じて、お客様のスタイルやニーズに沿った自由な表現をサポートし、個性を引き立て、お客様の満足を追求している。

