

# Okahata

## NEWS LETTER

vol.28

2022

11



イノベーションに。未来に。

# 食らいつけ。

1870mm

▲TESLA

▲大型新人川野

2022 LAST ISSUE

- テスラ、買いました。
- アサヒビールさまと僕らのEVAリサイクル
- 今年最後の社長の叫び: 皆さまへのお礼と共に

In case you missed

# 今月の Okahata News

 Click

マークを  
クリックして  
WEBへ

# CONTENTS

## HEADLINES

2022.11

### 化学品




#### お礼

1500名以上の方に、ケミカルマテリアルの弊社ブースにアクセスいただきましたこと、お礼申し上げます。

### 興産 ブログ


今月ご紹介するのは、最近お問合わせ急上昇中のこの子達。

#### ■ 流動性向上剤!

どこ展：分かりやすい製品ご紹介 

ブログ：ナイロン射出成形のトラブル解消! 

#### ■ これから大注目の「バイオバランスSAP」

再生可能な植物性原料(Bio-renewable feedstock)と化石原料(Fossil-based Oil)を一緒に使用して開発されたSAPのことで、詳しくはこちらへ。 

### フットウェア

世界的にも盛り上がってないワールドカップを盛り上げる、今月のコンテツ。サッカー周りのスパイクや素材をpick up



#### ■ サッカー選手の最新のスパイク事情は?

人気のスパイクの特徴も紹介! 

#### ■ 天然カンガルー革と同じ構造を持った帝人コードレマイクロファイバー人工皮革 LUXAS-T

#### ■ 四日市で作るグラウンドや気候に合わせたBASF JAPANグレード ウレタン!

### 本社関連



#### ■ 「テスラお迎えの儀式」

車はイノベティブだけど。テスラ時代の顧客サービスvs“昭和の当たり前”。タイムリー&面白過ぎるので、社内報向けに社員が書いてくれた記事を、緊急&匿名ブログ化。

#### ■ We are hiring:

“ちょっとユニークな”新入社員座談会 

## 社用車に、テスラを買いました。

岡畑典裕



弊社には、“社長の叫び”をZoom共有、全員で黙読する定例会(“沈黙の6分間”)がありまして、以下は10月資料からの引用(少し加筆)です。



『イノベーションに食らいつけ』とは、イノベティブなお客さまの原料周りのお手伝いをやろうと言う弊社裏ミッション(弊社が目指すは、イノベを支える黒子役。イノベーターではない)。

食らいつくための専門性(技術と人を知っていること)や、イノベ情報が流れる場所の確保。マトリックスの上へ右へ、Fish where the fish are、コンテンツ大縄跳び、新陳代謝枠とか叫びつつ、有言実行できるのが、岡畑興産の強み(おしゃべりじゃない、日々の実行こそが強み)。

身近にあるイノベーションのひとつは、EV(電気自動車)≠テスラ(話題のイーロン・マスクといえば、Space Xも、宇宙との距離感を変える化け物イノベ)。ソフトウェア屋さんが、宇宙、通信、自動車をすっかり変えちゃってるという事実は、ハードウェア立国な日本にいるとイマイチ分からない。なら、触ってみようぜ。少なからず電池回りの原料供給をさせてもらっているご縁もあるのですし。

ということで、イノベーションに食らいつく岡畑興産の社員の皆さんが、イノベーションを感じられるために、大阪の社用車を一台、テスラにしました。

テスラってどうなの?で終わらせない、弊社なりの、有言実行。ぜひ何度も乗って、イノベーションをじっくりご賞味下さい。あ、最後に一つ。クレームの時は、乗って行ったらダメですよ

ということで、弊社営業がテスラで伺うことがあると思いますので、ご理解と、よろしければ、試乗もぜひ！ 来社試乗の際は、事前予約をお願いいたします(笑)

テスラ買いましたの裏話「テスラお迎えの儀式」 [👉Click](#)

-----

さて、今月の特集記事もイノベーション周り。

マジシャン米本の飛ばすリサイクルEVAという鳩(後編)をお楽しみください。



CEO執務室にて。右がCEO、左が米本。

# スーパードライに 欠かせないあの素材、 履き物に化かしちゃいました。 ～リサイクル廃材EVA～

後編



かつてのワタシは、  
あなたさまの“キレ”を支えるホース。  
あなたさまの足元をサポートするために、  
戻ってまいりました。

クレイジーな樹脂リサイクラー、SJ Groupと岡畑興産  
が取り組むのは、廃材EVAの小ロットリサイクルと製品  
化。台湾SJ Groupについては、前半記事をどうぞ [👉Click](#)

そして、そのパートナー＝クリエイティブなお問合せを投  
げかけてくれたお客さまは、なんと！

スーパードライでおなじみの、**アサヒビール**さま。  
(弊社との取引実績なし、THE“まだ見ぬ君”なお客さま  
なのです🍷)

お店で飲む生ビール🍺の味は格別ですが、その”キレ”を支えているのが、ビールサーバー。



アサヒビールさま曰く、レストラン、居酒屋の業務用ビールサーバーにEVA 製ホースを使用。品質確保の観点から、一年ごとに交換／廃棄され、その量は年間数十トンにも及んでいるそう。このEVAホースの廃棄をなんとかしたい!という、同社研究員の環境配慮に対する熱意が“くつナビ”に届き、この取組みがキックオフしたのです。

回収されたホース(写真A)を粉碎し(写真B)、台湾に輸出。SJ Groupが発泡EVAにリサイクルして製品化=履き物としてリボンさせます。文章にすると簡単ですが、廃材輸出入や強度問題、台湾コロナロックダウンなど、山あり谷あり。苦難を超えて、履き物サンプルが日本に戻ってきた時には、思わず、“お帰りなさい、ホース君”。

写真A:回収されたビールサーバーのホース



写真B:粉碎されたホース



**リサイクルから製品化まで、安心のワンストップ**で行えるのは、GRS(Global Recycle Standard)認定リサイクル工場に加えて、RCS(Recycle Claim Standard)の認可も受けた天然ゴム加工場も操業しているSJ Groupならではの。廃材の輸入許可も得ていますので、日本のお客さまのユニークな要望に沿った、リサイクルと製品化まで、お手伝いが可能です。

## **SJ Groupなら、トレーサビリティも可能。**

「かつてのワタシはあなたさまの“キレ”を支えるホース。あなたさまの足元を支えるために戻ってきました」。都内某所、生ビールサーバーの裏側で働いていたEVA製ホースが、半年後、お店用の履き物として戻ってきた、な—んて、お客様のマーケティングストーリーのお役にも立てるかもなどと妄想してしまいます。

-----

“ケミカルでできることは無限大”。SJ Groupという強いパートナーを得て、まだまだクールなアイデア、リサイクル周りの鳩を飛ばせる気がしてきました！

御社にも、仕方なく廃棄している小口の樹脂廃材、ありませんか？アイデア次第でリサイクルと製品化、そのトレーシングまでできちゃうかもしれません。

### 皆さまへのお願い

...

小口リサイクルのアイデアや、  
こんな面白素材あるんだけど、何か使えませんか？  
といったお問い合わせ、クレイジーなアイデア、  
イノベーションの種、お待ちしております！

### 脱線コラム / この出会いは必然！

“EVA、リサイクル”で検索すると、くつナビのEVA記事がほぼトップ表示。この出会いは、くつナビのコンテンツ発信力のなせる技、必然だったとも言えるのです！

ここだけの話、くつナビへのお問い合わせですが、実は、靴業界以外の方々からも多いのです。

我々から仕掛ける対面営業ですと、自分から見える風景の具体(=靴のお仕事)ばかりを追い求めがち。コンテンツを通じた思いがけない角度からのお問い合わせは、新鮮な気づきを与えてくれます。アサヒビールさまとの取り組みを通じて、改めて、対面営業ではできない、24時間x全方位的デジタルコンテンツのポテンシャルを考えさせられた次第です。



今年の最後の最後に社長から：  
御礼の気持ちを込めて、長めに叫びます。

# まずは打席に立つ。 蘊蓄は、それからだ。

“

## イノベーション周回遅れと 日米単純比較論。

“はじめないから、はじまらない”、日本。

10月にひとり出張で、北米地方都市を回ってきたのですが、各地インフラがピッカピカ。景気の良い産業投資の話も多く、まさに大国の構え。日本の(疲弊する)地方と比べ、その国力の差は、もはや、清々しい。

名著『ブラック・スワン』では、イノベーションがなぜアメリカで起こるのかを、試行錯誤や失敗を許容する文化／土壤にあると説明。「アメリカの文化が失敗にいたる過程でとても後押ししてくれるからだ。ヨーロッパやアジアの文化ではそうではない。失敗すると烙印を押されて辱めを受ける。残りの世界に代わって小さなリスクをとるのが、アメリカの役割だ。だからこそ発明が行われる場所はアメリカにとっても偏っている。アイデアや製品がひとたび確立されると、その後はほかのどこかで『完成』される。」

この文章が書かれたのが、2009年。2022年現在、何周くらい差がついてしまったのでしょうか？ そして、その周回遅れに僕らも加担している、という事実。

“

**小さい商社の、  
“はじめなければ、はじまらない”。  
集まれ、Early Adapter!**

日本経済の隅っこで仕事している弊社には、技術イノベーションを起こすお金はありませんが、黒子の知恵と行動だけは備わっている、つもりです。

未来の技術とEarly Adapterさまを結びつけるための、**小さなリスク**を取り続けることこそが、小さな専門商社の役割。我々の“大縄跳び”に、アサヒビールさま他、沢山の**Early Adapter**な皆様に参加いただけたこと、この場で**礼申し上げます。**

“

**鳴かぬなら、  
鳴くまで待とう、コンテンツ。**

イノベーションのヒントは、未来にしか落ちていない。だからこそ、僕らは、未来に向けて縦パス／クサビのパスを出すのが好き。(W杯期間中だけに・笑)

- 短期決戦(“左下”)なら、従来型の対面営業。
- 長期戦(“ブルーオーシャン狙い”)なら、機が熟すまで**コンテンツ試行錯誤の、二刀流。**

鳴かぬなら 鳴くまで待とう  
(試行錯誤の)コンテンツ

(デジタル三河屋 家康だけに)

ブルーオーシャン提案なら、**空振り／失敗なんて、存在しません。****長めの時間軸で、ひとつひとつクリアしていくのみ。**

“

## The Long Game:長めの時間軸。 長期戦なんだし、 サイコーの空振りを!

空振りその一球だけ見れば、失敗かもしれない。でも、その空振りのおかげで、次にホームランを打てたとすれば? その打席、その試合、そのシーズンが終わらないと、その空振りが失敗だったなんて、評価できないもの。評価の時間軸を変え、空振りを成長の踏み台にしちゃえば良い。

スイングしなければ、当たらない。

仮説立てた上で、フルスイング空振りなんて、実はサイコーでしょ。

まずは打席に立て / スイングせよ。蘊蓄は、それからだ。  
そんなお役立ち集団を目指す、岡畑興産グループとONLにお付き合いいただき、ありがとうございました。今年もたくさんの方の失敗と成功を経験させていただけたのも、皆さまのおかげです🍀。このONL28をきっかけに、いくつかの忘年会や、テスラ試乗会が開かれるとすれば、ホントにサイコーです。

対話のきっかけ、ONL。

忘年会のきっかけ、ONL28。



来年もよろしくお願ひします!

(岡畑典裕)

---

## ■ 編集後記

### 振り返る……けれど「過去は過去」

(社内報Gazette2022年11月号より転載)

リタイアしたお偉方に名刺をいただき、裏に元〇〇、前〇〇とずらっと過去の役職や肩書が書かれているのを見て苦笑することがある。

シーズンが終わった直後のインタビューで「歴史的な快挙を残したが、印象に残っているのは」と尋ねられ、大谷翔平は「印象に残っていることですか？ 今すぐにはないですね。ほとんど前のことなので。過去のことは忘れてしまいました」と答えた。それに対して、アメリカのキャスターは「何て翔平はハンプルなの！」と反応した。私は、この「ハンプル」という言葉に違和感を覚えた。好青年で日本の礼節さの見本のように言われている彼だが、私は彼は本当に忘れたのか、あるいは忘れようとしているのではないかと思った。悪かったことは改めることによってステップ・アップの役に立つが、うまくいったことにいつまでも捉われていると、過去の亡霊に足元をすくわれる。成功こそ過去は過去とリセットし、さらなる高みに向かって新たな目標を定め行動する方が良い結果が得られるのではないだろうか。

第二次世界大戦で、人民を懐柔する任務を負っていた中国人グループと日本人グループがいたそうだ。中国人グループはうまくいかなかったことを話し合い、新たな行動を決めていった。日本人グループは失敗したことを共有せずうまく行ったことばかりを互いに吹聴し、回し車の中のネズミのように同じ行動に終始したそうだ。結果は押して知るべし。

最近なかなか結果のでない大坂なおみがインタビューで「以前の私に戻りたい」とつぶやいたという。それは無理だろう。「以前の私」に戻ることもなんてできるわけがない。そう思った途端に終わりなのだ。肉体も精神も状況も以前とは違う今、再び輝きを取り

戻すためには過去の栄光を捨て一からやり直すことだ。それができない場合は思い切って違う道を模索すればいい。一つ目のキャリアを捨てても二つ目がある。それもこれも過去の栄光を捨て去ることから始まるのではないだろうか。

功績は自らが吹聴するものではなく他人が判断するものだ。ジャッジか大谷か、MVP論争が世間を騒がせているが、大谷にとってはそれさえ過去、いやどうでもいいことなのかもしれない。生馬の目を抜くアメリカ。キャスターに「ハンプル」と言わせてしまう好青年の大谷翔平。その横顔には、相当なる「したたかさ」と「覚悟」が見える。(kiki)

## ニュースレター バックナンバーはこちら

 <https://okahata.wixsite.com/oksite/onl>

ホームページでパートナー登録いただければ、ダウンロードしていただけます。

 [https://okahata.co.jp/onl\\_member/login.php](https://okahata.co.jp/onl_member/login.php)

---

岡畑興産株式会社 ニュースレター／毎月発行

2022年11月28日号

発行：岡畑 典裕

## 岡畑興産株式会社

大阪府大阪市中央区島之内1-5-6

TEL：06-6251-8252 FAX：06-6251-8278

**Okahata**  
OKAHATA&CO.,LTD

OKAHATA NEWS LETTER  
2022.11.28 / Issue 028

© 2022 オカハタとアイデアと