



第 21 回応募募用紙

【総合部門】

No.

事務局受付日

1. 企業概要 ※数字は『半角』で入力をお願いします (記入日西暦 2023 年 10 月 20 日)

(フリガナ) 企業名	(トウショウショウジカブシキカイシャ) 東商商事株式会社		
代表者役職	代表取締役	(フリガナ) 代表者氏名	(トウショウ タロウ) 東商 太郎
本社所在地	〒100 -0005 東京都千代田区丸の内 3-2-2 丸の内二重橋ビル 5 階		
都内事業所	※本社所在地が東京都以外の場合のみ、都内にある事業拠点の所在地をご記入ください。 〒 -		
業種 ※売上割合の高いものから 3 つ迄選択	<input type="radio"/> 鉱業 <input type="radio"/> 建設業 <input type="radio"/> 製造業 <input type="radio"/> 情報通信業 <input type="radio"/> 運輸業 <input type="radio"/> 卸売業 <input type="radio"/> 小売業 <input type="radio"/> 金融保険業 <input type="radio"/> 不動産業 <input type="radio"/> サービス業 <input type="radio"/> その他 1. 製造業 2. 卸売業 3. 小売業		
事業概要	※45字以内でご記入ください。(例:飲食店用厨房機器製造、医療機器の保守・修理サービス) 有名ブランドタオルの OEM 生産およびタオル類製造		
創業年月	(西暦) 1956 年 1 月		
資本金	2,000 万円		
従業員数	常勤役員: 2 名	正社員: 15 名	アルバイト等: 8 名
貴社サイト	https://www.tokyo-cci.or.jp/market/keieitaisyo/		
勇氣ある挑戦のポイント	※本欄には「勇氣ある挑戦のポイント」を 300 字以内でご記入いただき、 詳細は本用紙4.【重要評価項目】にご記入ください。 有名ブランドタオルの OEM 製造、および宿泊施設向けタオル製造を行っていたが、国内景気の低迷による高級ブランドの売上減少、および海外メーカーとの価格競争で取引先からの受注が減少。当社の将来を考えて、大学との共同研究で新素材を開発。製造体制強化のために新工場を設立するとともに、自社ブランド「▲▲▲▲」を発表。コロナ禍で売上が減少したが、新たに個人客をターゲットにインターネット販売を開始。宿泊施設向け、個人向けを合計すると、売上に占める自社ブランド製品の割合が 50%超を占め、売上高・営業利益ともに急回復を果たした。		

※第 1 次選考を通過した企業におかれましては、会員ウェブ投票による「会員企業賞」の対象となります。
投票に際して、上記の内容を「勇氣ある経営大賞」ウェブページに掲載しますので、予めご了承ください。

連絡担当者 ※本賞における連絡窓口とさせていただきます。	氏名: 東商 花子		部署・役職: 取締役
	<input checked="" type="checkbox"/> 本社所在地と同じ <input type="checkbox"/> 都内事業所と同じ (同住所は <input checked="" type="checkbox"/> 、異なる場合は下にご記入ください) 〒 -		
	TEL: 03-3283-7754		E-Mail: yuuki-keiei@tokyo-cci.or.jp
株主構成	1. 東商太郎 (60.0 %)	2. 東商花子 (40.0 %)	3. (%)
前期の売上高	58,183 万円		

東京商工会議所 への加入状況	<input checked="" type="checkbox"/> 会員 (会員番号: 0000000) . <input type="checkbox"/> 未加入
-------------------	---

- ◆ご記入いただいた情報は、本顕彰事業の運営(選考作業等)・管理以外には使用いたしません。
- ◆本応募用紙は、片面で10枚以内。総数(参考資料含む)で片面35枚以内に収まるようにしてください。
※両面印刷は2枚とカウントします(参考資料も同様)。

【 推 薦 機 関 】

団体名(氏名)	東商銀行	応募企業との関係	メインバンク
連絡担当者	氏名: 金融 一郎	部署・役職: 東商支店 支店長代理	
	住所: 〒100-9999 東京都千代田区●●●1-1-1	TEL: 03-0000-0000	
		E-mail: info@●●●.co.jp	

2. 経営者プロフィール (2024年2月29日現在)

<input type="checkbox"/> 創業者 . <input checked="" type="checkbox"/> 2代目 . <input type="checkbox"/> 3代目 . <input type="checkbox"/> その他 ()	
生年月日	西暦 1960年 1月 1日 (満 64歳)
年月(西暦)	略歴(経歴・職歴等を具体的に記入ください)
1982年4月 1990年1月 1999年12月	●●大学卒業後、●●会社へ就職(主に●●を担当) 東商商事へ入社 代表取締役就任

3. 貴社の概要

(1)沿革についてご記入ください。(創業経緯、組織変更、工場等の新設・拡張、新製品・サービス開発、代表者変更等)

年月(西暦)	沿革
1956年1月	東京都中央区にて、東商一郎(現代表の父)が創業
1968年8月	墨田区に工場を建設
1998年4月	本社を千代田区に移転
1999年12月	現社長の東商太郎が代表取締役に就任
2017年4月	新素材「■■■■」を開発
2017年10月	●●県●●市に新工場を竣工、「▲▲▲▲」ブランド製品発売開始
2020年7月	個人向けにインターネット販売を開始
2021年5月	自社ECサイトをオープン

(2)貴社が提供する製品・サービスについてご記入ください。

製品・サービス名	売上構成比
・ 自社ブランド「▲▲▲▲」タオル製造	52%
・ 他社ブランドタオルのOEM製造	31%
・ 宿泊施設向けタオル製造	17%
	合計 100%
主な販売・受注先	1. △△△ホテル(株) 2. (株)□□□□ 3. ○○○○○(株)

主な仕入・外注先	1. ■■■■(株)	2. ●●●(株)	3. (株)▲▲
----------	------------	-----------	----------

(3) 上記、貴社の競合会社はどこですか。また、競合会社とどのような差別化を図っていますか。

(競合先)※代表的な会社がありましたらご記入ください。
 ○○繊維(株)、(株)▲▲タオル製造

(差別化)
 当社が開発した新素材「■■■■」は、従来のタオルよりも肌触りがよく、吸湿性に優れている。また耐久性にも優れており、従来のタオルよりも寿命が長く、エコにもつながっている。
 また自社ブランド「▲▲▲▲」と名付けたことで、個人からの引き合いも増加。
 新素材「■■■■」は特許を取得しており、他社との差別化を図っている。

(4) 知的財産権の取得状況

※複数ある場合は代表的なものをご記入ください。なお、出願中のものはチェックボックスにレ印をお付け下さい。
 ※4.【重要評価項目】に係る知的財産権は、存続期間が終了(失効)しているものも含めご記入ください。

番号：特開 1234567	内容：新素材「■■■■」	<input type="checkbox"/> ：出願中	<input type="checkbox"/> ：失効
番号：登録 2222222	内容：自社ブランド「▲▲▲▲」の名称	<input type="checkbox"/> ：出願中	<input type="checkbox"/> ：失効
番号：	内容：	<input type="checkbox"/> ：出願中	<input type="checkbox"/> ：失効

4.【重要評価項目】“勇気ある挑戦”について(4. は片面4枚以内にしてください)

※“過去に拘泥することなく大きく経営の舵をきる決断を下し、「大きなリスク」「高い障壁」「常識の打破」に挑戦し、「高い理想を追求」することなどを“勇気ある挑戦”として評価いたします。

(1) 貴社の経営を通じ、実現しようとしていることをご記入ください。

経営理念「知恵と技術で未来に貢献」
 行動指針「感謝・努力・謙虚」
 経営方針「成果は社員・地域に還元」

(2) 貴社の概要、挑戦の背景や動機、課題に対しどのように取り組み(ビジネスモデル、新技術・新サービスの開発、人材育成、働き方の改革、社会貢献)、成果を創出(業界にインパクトを与える、自社の事業構造を変える、業績を向上させるなど)してきたかについて、具体的な数値や時期などを交えてご記入ください。

<企業概要>
 当社は1956年に創業。主に有名ブランドタオルのOE製造、および大手ホテルチェーンなど宿泊施設向けタオル類の製造業を営んできました。
 1999年に先代社長の急逝をうけ、現社長が代表取締役に就任。国内景気の低迷などの影響を受けて、業績は低迷していましたが、2016年に大学との共同研究で新素材を開発。自社ブランドを立ち上げるとともに、個人向けのインターネット販売事業も行っています。

<勇気ある挑戦の概要> ※1ページ目に記入いただいた内容を、詳しくご記入ください
 1956年の創業以来、有名ブランドタオルのOEM製造、およびホテル向けタオルの製造事業を営み、最盛期の2000年7月期は年商71,402万円、営業利益2,934万円を計上しました。その後、国内景気の低迷による宿泊施設の減少、および海外メーカーとの価格競争が激化し、2014年7月期には39,842万円、営業損益▲500万円となってしまいました。
 OEM製造が主要事業であり続けることに危機感を持った現社長が、2015年から新商品開発プロジェクトをスタートし、○○大学との共同開発により新素材「■■■■」を開発。個人向けインターネット販

売も開始し、2023年7月期では年商58,183万円、営業利益2,350万円まで回復。自社ブランドの売上比率は50%超を占めています。

<勇気ある挑戦の経緯・背景>

私が入社した1990年当時、黒字経営ではあったもののメインの仕事は他社製品のOEMなど下請け仕事が多かったです。その数年後にはバブル崩壊後の経済の冷え込み、工賃の安い海外メーカーへの失注で、このままでは会社の成長は見込めないという強い危機感を持っていました。

総務部長として、組織の変革等に着手し始め、1998年には現在地に本社を移転。その矢先の1999年10月に先代社長である父が病に倒れ、1か月後に逝去してしまいました。経営に関することは何も教わっていませんでしたが、父の側近である取締役からも背中を押され、同年12月に代表取締役に就任することとなりました。

<勇気ある挑戦の内容・取り組み>

OEM製造の場合は、取引先である発注元企業の動向が、ダイレクトに自社の経営に影響します。実際に、当社の主要取引先であった●●社をはじめ、ホテルからの受注、バブル期以降は減少傾向し、当社の業績も悪化しつつありました。そのため、自社ブランド商品の開発が不可欠と判断し、2015年1月には全従業員を対象とした新製品開発プロジェクトを発足しました。

当初は新製品開発を楽観的にとらえていましたが、一般的な繊維素材を使用しても、他社製品と大きな違いを生み出すことができませんでした。当社には製造現場の職人はいますが、素材のプロはいないため、独自の繊維を開発することができません。その時に、商工会議所のホームページで産学連携相談という制度を見つけました。早速連絡を取り、担当者に当社が開発したい内容をお伝えし、相談シートを提出しました。

その後、担当者から「〇〇大学が相談対応可能との回答があった」との連絡をいただき、〇〇大学の担当者や教授と複数回の打ち合わせを実施。2016年4月から〇〇大学との共同研究・開発を開始し、1年後の2017年4月に新素材「■■■■」を開発しました。同年10月には、●●県●●市に新工場を立ち上げて「■■■■」を使用したタオルの製造を開始、自社ブランド「▲▲▲▲」として発表しました。●●県●●市に新工場を立ち上げたのは、①今後も〇〇大学との連携を継続すべく、〇〇大学へのアクセスが容易である、②新規開通した高速道路の●●インターチェンジに近く、輸送コストが抑えられるという理由からです。

「▲▲▲▲」タオルは、従来のタオルよりも肌触りがよく、最初に納入した大手ホテルチェーンでも好評を得たことで、これまで取引のなかったホテルからも受注がありました。

しかしながら、コロナ禍で2020年春頃から国内ホテルの多くが営業を休止。当社取引先のホテルも休業が相次いだため、当社の売上も厳しい状況となりました。その際に取り組んだのは個人向けのインターネット販売です。コロナ禍での外出自粛が続いた間は、いわゆる「おうち時間」を充実させる取り組みが話題となりました。当社でも「ホテルで使用されているタオルが自宅でも使える」というコンセプトで、2020年月から個人向けのインターネット販売を開始。メディアにも取り上げていただき、「▲▲▲▲」ブランドの知名度が高まりました。個人向けの発売当初は大手ECサイトを活用していましたが、知名度が向上したことから、補助金を活用して2021年5月に自社ECサイトを構築。ECサイトの名称はブランド名「▲▲▲▲」を使用しています。

<挑戦が生んだ成果と今後>

かつては売上のほぼすべてがOEM製造でしたが、現在では自社ブランドの売上が5割以上を占めるようになりました。自社ブランド製品ができたことは、従業員にとっても励みとなっています。また、利益率の高い自社ブランド製品の売上が増加し、業績が改善したことから、経営方針にも掲げている通り、社員の給与引き上げを予定しています。今後は、タオル以外の製品も開発していきたいと考えています。

(3)“勇気ある挑戦”の成果について、挑戦の前後の変化があった主たる項目について具体的な数値(増減率含む)をご記入ください。また、その算出根拠や出典もあれば併せてご記入ください。

項目例	挑戦前	挑戦後
・売上 ・利益率 (粗利益・ 営業利益) ・市場シェア ・売上単価	(西暦： 2015年) 年商39,842万円、営業利益▲500万円 他社ブランドタオルのOEM製造、および宿泊施設向けタオル製造事業のみを行っており、自社ブランド製造はなし	(西暦： 2023年) 年商58,183万円、営業利益2,350万円 自社ブランド「▲▲▲▲」の売上高は30,250万円で、売上比率は52%を占める。 自社ブランドは利益率が高いことから、営業利益2,350万円と大幅に改善。

・売上数量 ・顧客数 など		自社独自ブランドを作ったことで、従業員のモチベーション向上にもつながっている
「勇気ある挑戦」に関する事業の売上における割合	0%	52%
算出根拠 出典	2015年7月期決算書	2023年7月期決算書 会社案内

※挑戦の内容が複数ある場合は、本欄をコピーのうえご記入ください。

(4) 貴社の業績・財務状況についてご記入ください。

決算月	7月
-----	----

(単位：万円)

	実績			予想(※)	
	3期前	2期前	前期 2023年7月期	今期	来期
売上高	41,526万円	43,806万円	58,183万円	62,000万円	68,000万円
営業利益	793万円	1,059万円	2,350万円	2,450万円	2,700万円
(税引後) 当期純利益	420万円	748万円	2,113万円	2,250万円	2,450万円
総資産	50,231万円	53,527万円	55,498万円	万円	万円
純資産(※)	18,405万円	19,153万円	21,266万円	万円	万円

今後の中長期的(3~5年)な事業計画や将来のビジョンについて

大手チェーンの●●ホテルからも引き合いがあり、2024年2月に納入開始予定。インバウンド需要の増加により、当面は高価格帯のホテルの開業が予定されており、当社への引き合いも複数ある。3期後の2026年7月期は年商72,000万円、営業利益3,000万円と、ともに過去最高を見込んでいます。

将来を見越して、タオル以外のリネン全般に事業を拡大すべく、顧客の声を聞き、さらなる素材開発や新製品開発に取り組むことで、観光業界・日本経済の復興の力添えになればと考えています。

業績変動に関する特記事項(例：新型コロナウイルスによる業績への影響と今後の見通しなど)について

コロナ前の2019年7月期は年商53,949万円、営業利益1,793万円でしたが、コロナ禍で取引先の宿泊の休業が相次ぎ、2020年7月期~2022年7月期までは売上・利益ともに減少しました。アフターコロナの観光需要回復によるホテルの稼働増加、およびEC販売強化によって、2023年7月期決算では、コロナ前の2019年7月期よりも売上・利益ともにアップすることができました。

※「純資産」には、総資産から総負債を引いた額をご記入ください。

※ 今期の予想値は、試算表を元に出来るだけ実現性の高い数値で記載ください。

5. 他の顕彰制度の受賞歴、各種支援制度の認可状況などについてご記入ください。

名称	団体(主催者等)	時期
はばたく中小企業・小規模事業者300社	経済産業省	2022年

6. 募集を知ったきっかけについてご回答ください。(※当てはまるもの全てにレ印をお付けください。)

<input type="checkbox"/> 東商会員からの紹介	<input type="checkbox"/> 東商支部からの紹介	<input checked="" type="checkbox"/> 金融機関からの紹介	<input type="checkbox"/> 公的機関からの紹介
<input type="checkbox"/> 展示会・イベント	<input checked="" type="checkbox"/> 東商新聞・HP		
<input type="checkbox"/> メディア(テレビ・新聞・SNSなど(⇒メディア名をご記入ください：))			

その他 ()

7. 過去5年間に法令違反及び社会通念上好ましくない問題、並びに本応募用紙の記述に虚偽がないかご回答ください。

ありません

その他 ()

8. 反社会的勢力に関する下記の記述についてレ印をお付けください。

当社は、現在又は将来にわたって暴力団等反社会的勢力に該当しないことを宣誓します

※万が一、該当することが判明した場合は受賞を取り消します。

9. 上記のほか、貴社の特徴等がございましたらご自由にご記入ください。

◆下記同意欄に✓のうえ、お申込みください。

当社は応募資格を満たしており、応募書類や知的財産権の取り扱いに同意のうえ申し込みします

以上