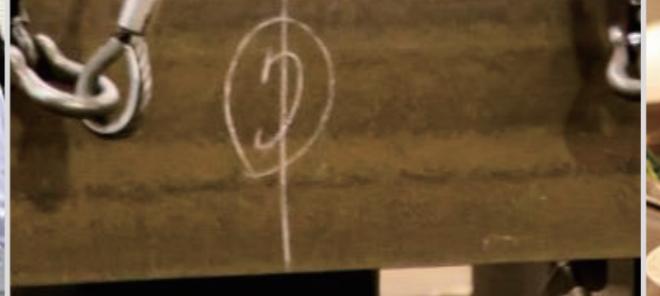


Watahan Group Integrated report
統合報告書

2023



TOP MESSAGE	2 TOP MESSAGE
経営方針・中期経営計画	4 ブランディングストーリー・グループ理念 5 ロゴマーク・経営方針 6 中期経営計画・重点施策
サステナビリティの取組み・インタビュー	9 サステナビリティの取組み 18 リサイクルステーション 19 綿半野原積善会 21 雨水貯留柱 22 綿半トレーディング
担当者に訊く インタビュー	23 綿半スーパーセンター富士河口湖店 24 サイエンスホーム 25 綿半トレーディング 製薬研究所 26 ゲローサラントの取組み 27 鮮魚バイヤーの仕事 28 綿半パートナーズ 30 綿半スーパーセンター権堂店 31 綿半トレーディング 化成品部
コーポレートガバナンス	33 コーポレートガバナンス体制 34 社外監査役の視点 36 社外取締役の視点 38 監査等委員の視点
財務データ・企業情報	40 財務データ(連結・セグメント別) 42 会社情報・現在のグループ体制



「絶え間なき暮らしの変革」を推進し、新しい暮らしを皆さんと共に。

1598年、武士の志でつくった企業「綿半」が誕生いたしました。

綿半グループは、織田信長の武将の一人が本能寺の変の後、刀を捨て、綿商いを始めたことを起源としております。

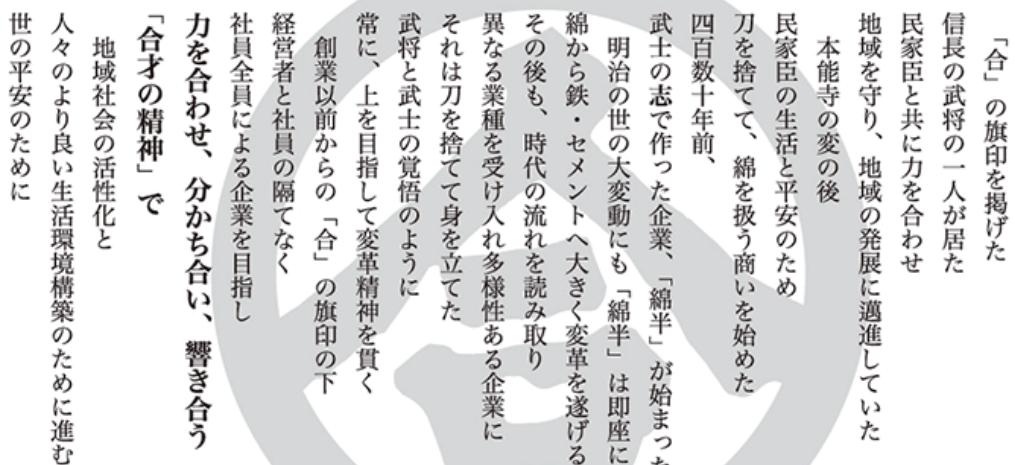
明治の世の大変動時には、綿から鉄へ変革を遂げ、時代の流れを読み取り、異業種を受入れ、多様性ある企業グループへと発展を遂げてきました。

武士の頃に民家臣とともに力を合わせ、地域を守り、発展させてきた「合」の旗印のもと、現在でも経営者と社員の隔てなく、社員全員による企業を目指しております。

力を合わせ、分かち合い、響き合う「合才の精神」を経営理念に、ステークホルダーの皆さまからの信頼に対して貢献をもって応える経営を続けています。

創業500年を見据え、時代の先を読み、新しい暮らしを創り出していくことを使命に、人々の暮らしに寄添う企業として尽力してまいります。

綿半ホールディングス 代表取締役社長 野原 勇



グループ理念

経営理念

合才の精神

基本理念

信頼に対して貢献をもって応える経営

事業理念

絶え間なき暮らしの変革

武士の頃に民家臣とともに力を合わせ、地域を守り、発展させてきた「合」の旗印のもと、現在でも経営者と社員の隔てなく、社員全員による企業を目指しております。

力を合わせ、分かち合い、響き合う「合才の精神」を経営理念に、皆さまからの「信頼に対して貢献をもって応える」経営を続けています。

時代の先を読み、「絶え間なき暮らしの変革」を事業理念に、地域社会の活性化のため人々の生活に寄添う企業として尽力してまいります。

ロゴマーク



綿半は400年以上の歴史と信頼のある日本でも数少ない老舗企業です。

合の文字は、綿半の創業者である信長の武将の一人が、「合」の旗印を掲げていたことを原点としています。

日本を代表し、世界の国に対して、日本の文化や伝統的な暮らし、さらには“和”を伝えていける企業としての顔=シンボルを綿半の原点である「合」としました。

彩は「真っ青な海・空をイメージし壮大さと優雅さを示す日本の伝統色「紺碧」、綿半の未来を彩ります。力を合わせて一つになるという意味を込めたシンボルマークで世界へ活躍する企業を目指します。

経営方針

地域に寄り添い 地域と共に新しい価値を創造する

暖簾

信用・信頼の継続

品質
価格

活気ある職場

地域

地域社会の発展

経済成長
生活レベル
教育レベル

環境

循環型社会の形成

エネルギー
6次産業

資源の再利用

経営理念である「合才の精神」に基づき、人々の暮らしに寄り添う企業を目指すべく、中期経営計画として「地域に寄り添い地域と共に新しい価値を創造する」を掲げております。

綿半グループは、今一度、420年続いた信用・信頼がどのように培われたのかを見つめ直し、「暖簾」「地域」「環境」の3つの柱をもとにより一層の成長を目指し、長野県はもちろん、新たにグループ入りした各事業会社の地域経済に貢献していく所存であります。

今後も「地域」との繋がりを大切にしながら、地域の発展に尽くしてまいります。



中期経営計画



重点施策

グループ全体の取組み

AI、ロボット化、MaaS等、第4次産業革命の到来により、世の中は急激な変化が予想されております。

また、新型コロナウイルス感染症の流行による働き方の変化も起こるとともに、女性や高齢者、外国人労働者など労働者属性の多様化も進んでおります。

当社は働き方改革が提唱される以前から、テレワーク制度やフレックス制度、パパ産休の導入や、それに伴うデジタル化にいち早く取組み、生産性向上を図ってきました。

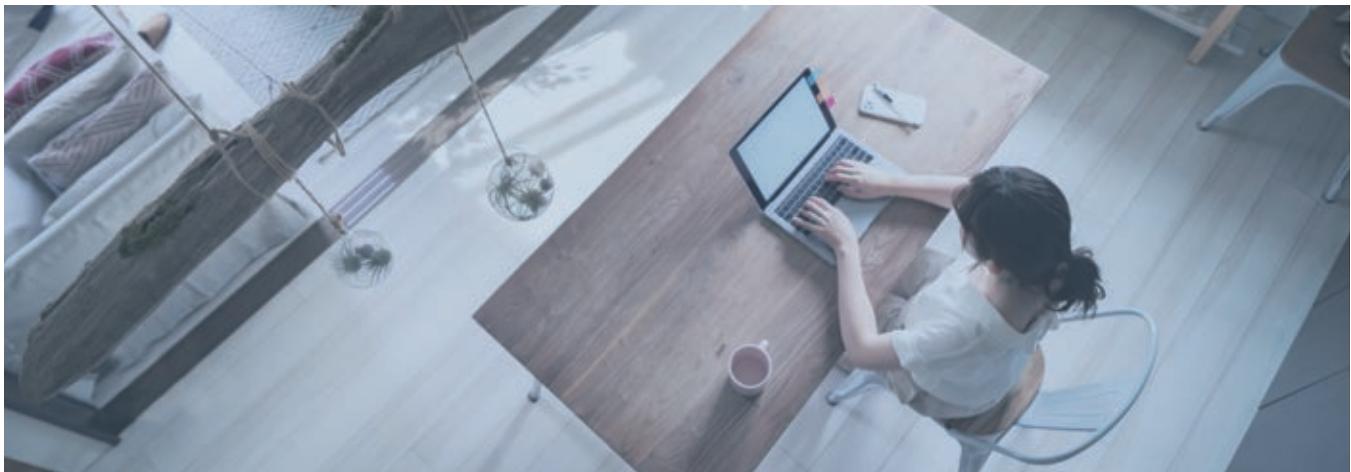
今後も加速する世の中の変化に対応するため、さらなるICT化と時代に沿った人的資源管理施策に取組んでまいります。

○ICT化のさらなる推進による事業価値の向上

- ・適切かつ迅速な情報共有の仕組み化及び、情報通信技術の活用のためICT室の設置
- ・グループ会社間、取引先との協働、連携体制の構築
- ・働き方改革に向けたICT関連の整備

○時代に沿った人的資源管理施策の実行

- ・次世代経営者育成研修や新規事業研究会等グループ共通研修の継続
- ・ライフサイクルステージやライフスタイルに合わせた働き方改革の継続
- ・事業特性と個々人のキャリアパスに即した専門研修の拡大
- ・ITスキルや英語力、創造力、対人関係能力など未来に必要なスキルや能力の開発



小売事業

小売事業は、業種・業態を超えた販売競争が激化する中、お客さまとの「信頼」を築き、「地域」の新たな価値を創造し、人々の暮らしに寄り添った事業展開を進めてまいります。

暖簾 信頼に応える商品開発

当社のPB商品は、実際に使い・食べて納得できるものだけを商品化し、お客さまへお届けしております。今後は、より一層当社の製品を安心してお使いいただけるよう、家電の「品質保証」や「延長保証」、食品の「おいしさ保証」等の拡充を図る方針です。これからも、お客さまにご満足いただけるよう、品質・味に自信を持った商品開発を推進してまいります。



地域 全国の良いものを「地域」へ

綿半グループの流通網を活かし、新潟や富山、静岡、愛知等、直接仕入の漁港を開拓して「地域」のお客さまへ鮮魚を提供してまいりました。今後も漁港直送の仕入を拡大し、各地の新鮮で美味しい魚をお届けすることで、「地域」に新しい価値を提供してまいります。



地域「地域」の良いものを全国へ

全国に張り巡らされている拠点を活用して、長野県の強みである「木」を原料とした家具のほか、農作物や畜産物を全国へ流通する仕組みを構築し、循環型社会を形成してまいります。

地域 地域特性を活かした店舗づくり

愛知県一宮市に、漁港直送の鮮魚に特化した「綿半魚類 一宮漁港」をリニューアルオープンしたほか、ホテルやレストランなどで腕を磨いてきたシェフを採用し、鮮度の高い食材で店内調理したお料理の販売を行っております。今後も各店舗それぞれがお客さまの声を聴き、地域特性を活かした店舗づくりを展開してまいります。



地域 出店について

今後の出店については、出店用地の確保や許認可の取得に長期の時間を要することから、居抜き物件の活用やM&Aを推進し、売場面積の拡大を図ってまいります。

環境 環境に配慮した店舗づくり

私たちが住んでいる地域を地球規模でとらえ、リサイクル可能な商品パッケージを採用するほか、自社の家電商品をリサイクルするところまで考えて商品開発を行ってまいります。また、食品ロスの削減や、店舗に太陽光パネルを設置するなど、環境に配慮した店舗づくりに取組んでまいります。

建設事業

建設事業は、世界情勢の不安定化を要因とする資材価格の高騰や資材調達の困難化等、引き続き厳しい事業環境が続くものと予測しております。お客さまとの信頼関係を構築するとともに、グループ内の相互連携を強化しながら独自の技術力を活かした製品開発を推進し、地域経済の活性化に取組んでまいります。

暖簾 お客さまとの信頼関係を構築する

お客さまの課題を正確に把握したうえで、納得できる価格・想定以上の価値を提供し、リピート率100%を目指してまいります。また、鉄構工場機能を集約した飯田工場の自動化により、生産性・品質の向上につとめ、お客さまとの信用・信頼を構築してまいります。

地域 地域資源の有効活用

夢ハウスでは原木の仕入からプレカットまで木材の製造機能を有しております。長野県の豊富な「森林資源」をサイエンスホーム・夢ハウスの全国の加盟店へ供給するとともに、家具製造の原材料としても活用し、地域経済に貢献してまいります。



地域 協力業者との永続可能な関係を構築

建設事業は全国展開をしており、地域の協力業者さまとの協力が必要不可欠であります。共に成長してゆくため、協力業者さまの育成や仕入の支援を行い、永続可能な関係を構築してまいります。

環境 環境に配慮した商品開発

工場の屋根に設置する軽量化太陽光パネルの開発を行うなど、環境に配慮した商品開発を行い、CO2排出量の削減に取組んでまいります。

貿易事業

貿易事業は、主に天然原料を取扱っているため、限りある資源を有効活用し、自然環境やコミュニティへの配慮を行ながら、いつまでも続く地球環境を地域住民と共に構築してまいります。

暖簾 世界情勢に対応した、原料調達による安定供給率100%

世界情勢が不安定な中でもお客さまへの安定的な商品供給を行うため、在庫管理を徹底するとともに、新たな仕入ルートの開拓にも取組み、どのような状況下でも安定的にお客さまの要望に応えられる体制を構築してまいります。

地域 人々の健康を支える原料提供率100%

化粧品だけでなく食品にも幅を広げ、継続的に人の健康にやさしい自然派オーガニック商品の開拓を進めてまいります。

環境 全ての原料へのSDGs付加率100%

今までも、化粧品や健康食品等の原料生産地の「自然保护法律」に準じて資源調達を行うほか、地域住民の雇用創出に取組む等、地域住民と自然環境の保護に貢献してまいりましたが、今後は、すべての取扱商品でSDGsの取組みを実施してまいります。

今後の発展に向けて

創業500年へ向けて、常に時代の先を読み、既存事業との関係性が高い事業領域への展開や、既存事業の販路拡大、ノウハウ転用による事業展開を図るなど、引き続き事業ポートフォリオの変革に努めてまいります。

サステナビリティの取組み

トップコミットメント

子どもたちの未来のために持続可能な社会の実現に取組みます。



綿半は、創業以前の武士の頃から民家臣とともに、力を合わせ、地域を守り、地域の発展のために邁進してきました。

子どもたちの成長が地域の発展に繋がるという想いから、1953 年に始めた奨学金制度を皮切りに、子どもたちの教育支援や、事業活動を通して、地域社会の活性化等に取組んできました。

綿半グループでは、これからも、未来を担う子どもたちの成長のため、持続可能な社会の実現に取組んでいきます。

綿半ホールディングス 代表取締役社長 野原 勇

環境

気候変動への中長期目標

CO₂実質排出量 目標値:2030年度50%、2040年度0%(2013年度比)

綿半グループは、温室効果ガスの削減に取組むとともに森林の育成・緑化事業、自然エネルギーの創出等を通じてカーボンニュートラルに挑戦しており、CO₂の実質排出量の目標を 2030 年度 50%、2040 年度には実質 0% にすることを定めました。地域リーダーとして、様々なステークホルダーと協力しながら、これからも持続可能な社会の実現に取組んでまいります。



○森林の育成



新潟県に自社育成林を保有しており、植林・下刈り・間伐等の適切な管理を行い、森を育てています。

また、多くの木材を輸入しているカナダのブリティッシュコロンビア州では、年間伐採量を森林面積の 0.3%以下に制限するとともに、年間約2億本(伐採1本に対して3本)の植林を実施しています。

○みどりを創る・守る取組み



マンションや商業施設、公園等の植栽設計・工事・維持管理を行っているほか、施設の利用者や地域住民とみどりを楽しむ環境教育等のイベントも行っています。

また、自社栽培の植物を用いた駐車場の壁面緑化の提案を行っています。

○再生可能エネルギーの活用



綿半スーパーセンター塩尻店

店舗や工場の屋根に太陽光発電を設置し、再生可能エネルギーの利用に取組んでいます。

○環境に配慮した商品開発



パッケージに石灰石を主原料とする「LIMEX素材」を採用したプライベートブランド商品や、「廃糖蜜」から作った植物性プラスチックを使用したレジ袋を開発しています。また、商品原料に間伐材やリサイクル材を利用することで、山林維持や森林保護、石油使用量・CO₂排出量の削減に貢献しています。

○プラスチック使用量の削減



店舗で使う発泡スチロールや包装トレーの削減、お客様のマイバッグ持参を推進するため、オリジナルエコバッグを開発するなど、プラスチック使用量の削減に取組んでいます。

資源循環の取組み

○リユースで不要なモノを必要なモノへ



綿半ドットコムが運営する「買取けんさく君」では、個人・法人のお客さまが不要となった家電や住設機器等を買取り、次のお客さまへ繋ぐリユースに取組み、廃棄物の排出抑制に貢献しています。

○資源の回収・有効活用の取組み



店舗に「綿半リサイクルステーション」を設置し、ペットボトルや缶、古紙の回収を行っています。回収された資源は、再びペットボトルや紙製品等の資源に生まれ変わります。

天然資源の調達配慮



自然環境やコミュニティへの配慮を行いながら、植物資源の調達に取組んでいます。化粧品や健康食品等の原料生産地であるメキシコでは、「自然保護法律」に準じて資源調達を行うとともに、地域住民と自然環境の保護に貢献しています。

自然災害に対応した商品開発

○災害時に水の確保ができる立体駐車場の開発



立体駐車場の柱の中に雨水が貯められる「雨水貯留柱」を開発しました。非常災害時の水の確保や、清掃用の水まきに利用できます。



未来を担う子どもたちへの教育支援



1953 年から、飯田下伊那地域出身学生を支援する「龍峠育英会奨学資金」として、奨学金制度を継続しています。また、1957 年から開始した生活保護家庭の学童へ入進学お祝いの品を進呈する取組みは、現在では関東甲信越の事業拠点エリアに拡大しています。



松本山雅 FC の「子ども夢スポンサー」や、AC 長野パルセイロの「パートナースポンサー」となり、それぞれの、地元小中学生を対象にした、サッカーを通じたふれあいや、サッカーの普及活動を支援しています。



「南信州をラグビーのメッカに!」を掲げ、芝生グラウンド開発や、ラグビーを中心としたスポーツの遠征合宿を受け入れるなど、地域の活性化のため活動している NPO 法人南信州クラブを支援しています。クラブの中学生合同チームは全国2位(2016年)になるなど、地元を盛り上げ、2021年は小学生・高校生がともに全国大会に出場するなど活躍しています。



小売・流通について知識を高めるとともに、綿半をより深く知ってもらうため、積極的に地域の小・中学校の社会科見学・職場体験の受入れをしています。社会科見学では厨房見学ツアーやセルフレジお買い物体験を実施しています。職場体験では、品出しやラッピング練習、植物のお手入れなど、実際のお仕事を体験いただきます。



地域のお客さまに喜んでいただくため、各店舗で定期的に「綿半まつり」を開催しています。鮮魚市や野菜詰め放題等に加えて、子どもたちに好評のボールすくい・輪投げ等の催しや、ハーバリウム（観賞用植物標本）・グラス彫刻等の手作り体験教室を開催しています。

社会福祉サービスの提供



1979年に社会福祉法人「綿半野原積善会」を設立し、その後、飯田市を中心に7施設の老人ホームを開設いたしました。特別養護老人ホームやショートステイ、デイサービス、居宅介護支援センターなど、総合的な福祉サービスの提供により、地域社会に貢献しています。

地域に寄添う生活サービスの提供



○送迎サービスの導入



店舗までアクセスが悪く、お買物にお困りの地域のお客さまを店舗へ送迎するサービスを実施しています。飲料や日用品等の重い荷物になる商品も気軽に購入できるとお客様から好評をいただいております。

○置き販売「コーバイ」で気軽にお買物



長野県飯綱町の公共施設「いいづなコネクト EAST・WEST」で、日用品や飲み物・お菓子、文房具等を購入できる「コーバイ」を運営しています。買物拠点が少ない飯綱町で、地域のお客さまに気軽に立ち寄っていただける、学校の購買部をコンセプトにしたミニショップです。

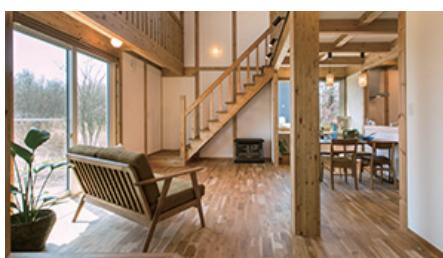
地域資源の活用



○地産地消の取組み



地元農家から直接仕入れた新鮮な野菜や果物等を販売しています。また、地域生産者と消費者を結びつける「地場産直コーナー」を設けて、地域資源の活用に取組んでいます。



地域で調達・加工した地場産の木材を利用して、家づくりを行っています。



品質・技術力向上

○子どもたちに安心な「食」の提供



食品添加物について、国の基準よりも厳しい自社基準を設定しています。基準をクリアしたこだわりの商品を販売することで、子どもたちに食の安心を提供しています。

○研究開発の取組み



老朽化した屋根の上に新しい屋根を重ね葺きするWKカバー工法に合わせた、軽量の太陽光発電システムを開発しました。「岐阜技術センター」では、様々なメーカーの太陽光パネルをより軽量に設置できるように施工方法の開発を進めています。

○自動溶接口ボット活用による生産性向上の取組み



生産性向上と将来の人財不足への対応を目的として、2019年に鉄構工場へ梁鉄骨の組立・溶接を自動で行うロボットを導入しました。運用効率化を図り、より一層の生産性向上を目指していきます。

人財の育成

事業特性と個々人のキャリアパスに即した専門研修の拡大、ITスキルや英語力、創造力、対人関係能力など、未来に必要なスキル・能力の開発や次世代経営者の育成を目的とした研修体系を整え、今後の業容拡大のために優秀な人財の確保及び育成に取組んでいます。

○次世代育成研修制度



綿半グループを担っていく次なる人財を育成することを目的に、2010年に始めた研修制度です。受講生となった社員は、グループワーク等を通して、経営の基本的な知識や、経営思考等を学びます。



○新規事業研究会



「考える力の養成」を目的に、2012年から始めた取組みです。業務の枠組みを超えて物事を「考えて、まとめて、伝えて、さらに人の意見を取り入れる」サイクルを繰り返し、発想のプロセスを身に付けます。各事業会社の異業種の社員と関わりながら、新たな発想・考え方を広げます。

○Global Project Business Program



外国籍社員をマネジメントする人財の育成、グローバルな職場環境への対応として、英語レッスンや多様性講座を設けています。

○オープンアカデミー



綿半グループの社員が講師となり、ビジネススキルや一般教養、専門スキル等を他の社員へ共有する取組みです。幅広い分野の講座をオンラインで開催しています。

綿半グループは「長野県SDGs推進企業」に登録されています。

綿半グループは、企業活動等を通してSDGs(持続可能な開発目標)※の達成に意欲的に取組む長野県の企業として、2020年に「長野県SDGs推進企業」に登録されました。

※2015年に国連が採択した、持続可能な社会を実現するために、2030年までに国際社会が達成すべき17の開発目標



長野県SDGs推進企業登録制度とは

企業等の価値向上や競争力の強化を図ることを目的に、長野県が創設した制度です。「環境」「社会」「経済」の3側面を踏まえ、企業等が経営戦略としてSDGsを活用することを促進しています。

従業員の働き方

政府による「働き方改革」が提唱される以前より、従業員のワークライフバランス向上に積極的に取組んできました。産休・育休制度は勿論、一部の地域では、従業員が子どもを連れて出勤できるように、託児所も設備しています。個人のライフスタイルに合わせた多様な働き方の尊重により、働きやすい職場環境づくりを目指していきます。

○フレックス制度

月の決められた労働時間に合わせて、出勤・退勤時間を自由に決められる制度



利用者コメント

この制度により、仕事量に応じてメリハリのある働き方ができるようになりました。

平日でもジムや習い事に行ったり、資格の勉強をしたりと、プライベートの時間を有意義に使えています。おかげで、ストレスも溜まりにくくなった気がします。

○フリーアドレス制度

自分の固定席を持たず、仕事の状況に応じて席を移動できる
本社四谷ビルでは、事業会社を横断したフリーアドレスを実施



利用者コメント

毎日机の上を片付けて帰るため、
翌日新たな気持ちで仕事に臨めるのはいいですね。また、今まで話す機会のなかった他部署の人との交流も増え、視野が広がりました。時には同じ趣味の人と話をしたり、気分転換しながら楽しく仕事ができています。



○テレワーク制度

会社に出社しなくとも、必要に応じて自宅や外出先で仕事を行える制度



利用者コメント

調べ物をする日は図書館で、作業に集中したい日は自宅など、
仕事内容によって場所を変え、メリハリをつけて働いています。
なによりも、本来通勤にかかる時間を有意義に使えるのはメリット
ですね。子どもと一緒に遊ぶ時間も増え、家族も喜んでくれています。

○産後パパ育休・育児休暇制度

夫婦で協力して子育てができる環境づくりを目的に、産後パパ育休・育児休暇の取得を推進。

産後パパ育休は、子どもが生まれてから8週間以内に休暇を4週間まで取得できる制度で、2回に分割して取得も可能。



利用者コメント

育児休暇を3週間取得したことでの子どもの夜泣きが止まらないときなど、子育ての苦労を妻と2人で乗り越えることができました。子どもも3週間ずっと一緒にいられるることはこの先なかなかないので、家族と貴重な時間を過ごすことができました。

○保育所「わたぴーらんど」



「出産後も働きやすい環境づくり」を推進する取組として、2017年、綿半ホームエイドの本社内に保育所「わたぴーらんど」を設立しました。職場の近くで、安心して子どもを預けることができます。

TOPICS

※2022年11月18日発行「綿半レポート（2023年3月期中間）」掲載

綿半まつりで地域を盛り上げる



人口減少や農業の担い手不足等、様々な課題があるなか、地域を盛り上げるために綿半グループでは、「綿半まつり」を開催しています。店舗やSNSを通じてPRを行い、綿半グループ内の企業や取引先さま、地域の飲食店・生産者の方々が出店し、県内外から人を呼び込むことで地域経済の活性化を図ります。

会場では、綿半オリジナル商品やアウトレット商品、地域で獲れた野菜や特産品等が並び、子どもたちが楽しめるイベントも実施しています。2021年に始めたこの活動は、長野県飯田市と飯綱町で開催し、ご家族連れをはじめ、大変多くのお客さまにご来場いただきました。

また、地域のお客さまに喜んでいただくため、各店舗でも「綿半まつり」を開催しています。店頭で炭火焼の肉や魚を販売するほか、鮮魚市、野菜詰め放題等の店舗ごとの特色を活かしたイベントを実施しています。

これからも綿半グループの事業を展開している様々な地域で「綿半まつり」を開催し、地域社会の活性化に貢献していきます。



綿半グループでは、「自然との共生を推進する企業グループ」を目指して環境に配慮した事業を展開しています。その一例として「リサイクルステーション」の発案者に話を聞きました。

— リサイクルステーションのアイデアが生まれたきっかけは何ですか。

綿半グループの次世代経営者を育成する研修のなかで、新規事業提案としてプレゼンしたのがきっかけです。私は綿半ホームエイドの出身でしたので、店舗で必ず出る様々なごみ対策は関心事の一つでした。生鮮食品のトレイからペットボトルといった資源ごみ、段ボールなどの紙ごみは業者に引き取ってもらうと費用もかかります。販売した商品は最後まで自分たちで責任をもつべきではないか、ごみ処理でも費用対効果を生むアイデアはないか、と考えてリサイクルステーションを提案しました。それが認められ、正式にプロジェクトとなって現在では長野県および愛知県内のスーパーセンター、ホームセンター17店舗に設置されたりサイクルステーションでリサイクル活動を推進しています。

— どのようなシステムですか。

専用のリサイクル回収機にお客様が「ブルーカード」*というポイントカードのバーコードをスキャンし、ペットボトルや空き缶、古紙を入れて圧縮するだけです。この時回収量に応じてカードにポイントが貯まるので、お客様にも好評で

す。回収したリサイクル品は当社物流センターに集めて、再生業者に回収してもらいます。荷おろした空のトラックでリサイクル品を運搬することで物流センターと店舗を往復する流通網を無駄なく利用できますし、リサイクル品の下取りで1億円以上の収益を上げ、リサイクル品はごみではなくリソース=資源だという社内の意識改革もできました。

リサイクルステーションがスーパーセンター事業にどのような効果を上げているか顧客分析も実施しました。ポイントが付くことと、いつでもリサイクルに出せることでお客様の一会員あたりの来店頻度が増加しています。

— 今後どのようにこの仕組みを発展させていきますか。

行政と協力して学校や観光施設などに拡げていきたいと考え、回収データなども市に提供しています。私は「日本で最も美しい村」を目指して、美しい村づくりを推進している信州大鹿村の出身ですが、信州の美しい自然を守っていく一助になれば嬉しく思います。

*長野県内の加盟店で利用可能な共通ポイントカード

「美しい信州の自然を環境破壊から守る」
そんな思いから生まれたアイデア。
同時にお客様のメリットになるようにと、
アイデアを重ねていきました。

綿半ホールディングス株式会社 経営管理室 室長 前澤敏明



▲リサイクルステーション(ペットボトル、空き缶、古紙のリサイクル回収)



▲ブルーカードのスキャン周り



▲ブルーカード

綿半のルーツである信州・飯田。1979年、この地で始まった社会福祉事業が30余年を経て、いま地域の高齢者ケア・サービスを牽引しています。

**安心して、活き活きと
シルバーライフを過ごしたい。
その思いに寄り添いたい。**



△特養老人ホーム「かざしの里」外観

■ 社会福祉法人設立の経緯

信州・飯田の地に生まれ、飯田とともに歩んできた私たち、綿半グループ。その「街と人への匿名奉仕」として、1953年の育英事業を皮切りに、学用品の寄贈、学生寮の開設・運営などを連綿と手がけてきました。

さらに創業380年の節目となる1979年9月17日、綿半グループの出資により社会福祉法人「綿半野原積善会」を設立し、低所得者層向けの老人ホーム(軽費老人ホーム・ヴィラ緑風苑)建設に着手。以後、特別養護老人ホーム、ショートステイ、デイサービス、居宅介護支援へと業務を拡大してきました。



△明るく開放的な玄関ホール(かざしの里)



△受付カウンターも設えた多目的ホール



△利用者との「心の絆」を日々培って

施設名

ヴィラ緑風苑	軽費老人ホーム(定員50名)
かざしの里	特別養護老人ホーム(定員100名)
かざしの里(ショートステイ)	ショートステイ(短期入所生活介護 定員20名)
桑の実	デイサービスセンター
わたはん	居宅介護支援センター
笑みの里	特別養護老人ホーム(定員80名)
笑みの里(ショートステイ)	ショートステイ(短期入所生活介護 定員20名)

事業内容

■ 現場で最も大切にしていること

施設を運営していくうえで、私たちが重視する点は3つあります。1つ目は、職員個々が「相手の立場に立って」行動すること。次に、「入居者(利用者)が主体(主人公)であるように」支援すること。そして3つ目は、「一人ひとりの生活」を共に創り出していくことです。

ここで大切なことは、どれだけ多くのことをしたかではなく、どれだけ心を込めたかということ。また、福祉の現場は、「自己実現の場」であるという純真な職員の思いに支えられているケースが少なくありませんが、ともすると自分が主役になってしまいがちです。しかし、あくまで主体(主人公)は利用者なのです。このことを忘れずに日々努めています。

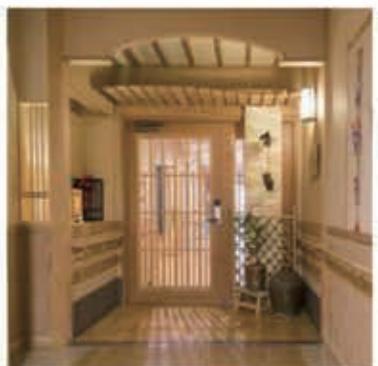
■ 介護職の「やりがい」とは

福祉サービスの仕事に就く人にとっての最高の報酬は、

利用者の笑顔であり、毎日の生活の中で培われていく心の絆ではないかと考えます。

なかでも介護職は、あらゆる職業の中でも、「ありがとう」をいただける数少ない職種の一つです。このことにまず感謝して働いています。

介護の仕事は決して楽なものではありません。しかし利用者との日々の生活の継続の中で、かけがえのないものを見出していく職員が多くいます。介護という仕事の魅力の一つである「心の財産」、それこそが私たちの「やりがい」を育んでいくのです。



△ユニット(居室棟)入口も個性的



△入居者が栽培する屋上菜園



△職員や入居者による手作りの飾り付け



△遠方からのご家族のための宿泊施設

環境への取り組み

特集4

「環境課題」への先進的な取り組みを推進

雨水活用や緑化など、建物環境への技術開発を通じてお客様と地域社会に貢献する

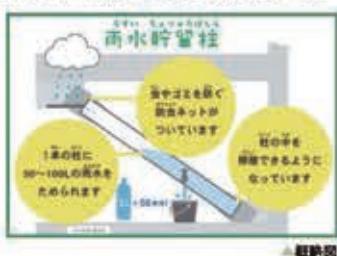
綿半ソリューションズ株式会社
事業本部 企画開発部長 木下 淳



立体駐車場で雨水を活用するシステムを実現されたそうですね。

木下 はい。雨水貯留柱(うすいちょりゅうばしら)と言って、立体駐車場の構造で使われるプレース(中が空洞の鉄骨部材)を利用して雨水をためるシステムです。雨が降るとプレース内に雨水がたまり、取り付けた蛇口から水を出すことができます。大雨が降れば1本のプレースに50~100Lとかなりの雨水をためられます。虫の混入を防ぐネットの設置やプレース内部の掃除ができる点検口を設けておりますので、生活用水としても利用可能です。普段は清掃用の水まき、植物の水やりなどに使い、災害時にはトイレ用水にもなります。

施工事例としてはイオンモール神戸南店の立体駐車場で採用いただいている。雨水なので飲用には適しませんが、水資源を有効利用することで環境への負荷を減らし、防災拠点となる「環境にやさしい立体駐車場」が誕生したと思います。



「イオンモール神戸南店」に施工する立体駐車場

システムを考えたきっかけはなんですか。

木下 私は鉄骨関連の生産設計に携わってきたことから、立体駐車場でよく使われるプレース内部が「使われていない空間」であることにもつたない印象があったのです。そこでプレースを日本の伝統的な天水桶代わりに活用

できないかというアイデアが生まれたのです。これにより立体駐車場に「安心」という付加価値を提供し、他社との差別化を進めることができたと思います。また一昨年、国土交通省で「雨水の利用の推進に関する法律」の基本方針が定められ、雨水利用施設の設置が地方公共団体の目標となつたこともシステム提供の追い風になると期待しています。

緑化事業へも注力されていますね。

木下 鉄構・建設のプロであると同時に緑のプロでもあるところが当社の特徴ですね。立体駐車場の壁面緑化では、プランターから植栽の土壤まで独自開発しています。たとえば当社プランターは、高密度EPS(硬質発泡スチロール)を採用しているので非常に軽量で建物への負荷を軽減できます。また当社は岐阜技術センターに実験棟を設けていて、立体駐車場向け壁面緑化の植栽試験を行っています。ビニールハウス試験場では植物が生育しやすい土壌づくりや、壁面緑化の緑量を担保する植物の栽培なども実施しています。

このほか、屋根・外装のリニューアル事業では、古い建物に含まれるアスペストを拡散させないようカバーする工法を提案するなど、グループの共通テーマである「環境に優しい安全な暮らし」がすべての事業の基本となっているのだと思います。



▲岐阜技術センター実験棟

サステナビリティの取組み

変化する新しい時代に 健康で美しく生きる源を 提供しつづけます

綿半トレーディング株式会社
取締役 事業本部長（COO）
岩元 剛



2022年度をスタートとして綿半グループ全社で新しい3年間の中期経営計画が始まっています。我々も綿半のグローバル企業として成長できるよう、世界各国の地域とSDGsへのさらなる取組みや、世界的なエネルギー、原料高騰のインフレ時代に対応する事業改革を計画しています。

地域住民を支える循環型社会の形成

綿半トレーディングの取扱う商品は医薬品・化粧品・食品の原料です。

その原料のほとんどは天然・自然由来です。原料の調達において環境保全に留意するのはもちろん、地域の雇用創出など、以前からSDGsに取組んできました。

例えば、木ホバオイルやヘアワックスに使用されるキャンデリラ草等の天然原料の大半は、都市部から遠く離れた場所で収穫されるため、その地域の方々を支える重要な産業となっています。つまり、当社がお客様へ安定的に原料を供給することで、地域の産業の発展に寄与しています。

当社の事業が国境を越えた地域社会を支え、さらには一つひとつの原料がどこかで誰かの健康で美しく生きる源になっていることで、循環的に暮らしを支える持続可能な事業構造を作りあげています。それが綿半トレーディングの実績からなる信頼なのだと思います。

また、今期からは、養魚・養鶏・養豚といった動物飼料市場への参入も計画しており、植物由来の天然原料を使用した、動物の免疫効果を高める飼料の研究を京都女子大学と共同で行い、綿半パートナーズとも連携して飼料の販売に取組んでいきます。ヒトのみならずアニマルも、これから綿半トレーディングにご期待ください。





Jマートと綿半スーパーセンターの強みを融合

当店は、富士急行線「河口湖」駅から歩いて15分のところにあります。2016年にJマートがグループ入りした後、「綿半 Jマート富士河口湖店」としてホームセンターを展開していましたが、この度、スーパーセンターに業態転換して、リニューアルオープンしました。

河口湖近辺は別荘が多く、ガーデニングが盛んな土地柄です。そのため園芸用品を中心とするホームセンターとして強みはありました。次第に道路事情の変化、競合店の相次ぐ出店によって苦戦を強いられていました。そこで、Jマートが得意としてきた園芸、ガーデニングの良さは残しつつ、ホームエイドの強みである日用品を充実させ、新たに食品、衣料を加えてスーパーセンターに業態転換することで、より幅広いお客様のニーズに応えられる売り場づくりを目指しました。

メインのお客様はもちろん地元の方々ですが、それとともに年々富士山に訪れる外国人観光客が増えてきています。

そこで、近所のホテルやレストランなどの業務用需要も取り込めるように、パワーラックを導入し、ケース買いができる売り場も設けました。まだ新店舗がスタートして4ヶ月程度ですが、効果は数字にも表れており、売上が大幅に昨年を上回っています。



ケース買いができる売り場



綿半スーパーセンター富士河口湖店

買い物だけじゃない、「体感できる」お店を目指します。

綿半スーパーセンター富士河口湖店
シニアストアーマネージャー 片桐 弘之

「体感し、楽しめる」が売り場のコンセプト

買い物だけならネット通販でも十分に可能ですが、リアル店舗の良さは体感できることにあります。そこで当店では、店内の一角に「体感コーナー」を設け、PB商品、マッサージチェアや掃除機など、扱っている商品を実際に使ってもらい、使い勝手などを確認できるようにしています。またテラス席も含め、店舗内外に約60席のカフェスペース「cotton1598 コミュニティスペース」を設けました。ホットドックやソフトクリームなどの軽食を取り揃えて、お客様同士がコミュニケーションを楽しめる場づくりにも力を入れており、ネット通販では真似できない付加価値を提案しています。



サービスカウンターにはワインの試飲コーナーを設置



cotton1598 コミュニティスペース



こだわりの真壁工法を実際に活用したサイエンスホーム本社
(静岡県浜松市) にて

高温多湿な日本に最適な真壁（しんかべ）工法

加納 木を使った日本古来の家に住むべき。そんな強い想いをもって、2011年にサイエンスホームを立ち上げました。日本人は昔から木とともに暮らしてきました。日本最古の木造建築として有名な法隆寺をはじめ歴史的な建造物はいずれも木造で、その技術が高く評価されています。私は二十代の頃から木の家にこだわり、伝統的な工法「真壁づくり」と最新の加工技術で、高品質かつ低価格な木造住宅を提供しています。

私は商品開発を専門に行い、営業のプロである専務の大石に営業や広報活動を一任しています。

大石 真壁工法は、家を支える柱がいわば“むき出し”になっている工法です。日本の気候は、夏は湿気が多く冬は乾燥しやすいため、湿気を吸ったり吐き出したりする木は、性質を知り尽くした先人たちによって生み出された日本にとって最適な建材なのです。そもそも、私たちは有史以前から森の中ですと木とともに暮らしてきました。無垢の木に囲まれた家に住むということは、家に居ながらにして森林浴のようなリラックス効果が得られると言えます。木のストレスフリー効果の好影響は千葉大学の教授らの研究によって科学的にも証明されています。

フランチャイズ加盟店は創業から8年で 北海道から沖縄まで全国に拡大

加納 多くのお客さまに私たちの考え方や価格に共感いただき、全国の工務店からも高い評価と称賛をいただいたので、同じ志をもった仲間を集めてフランチャイズ展開を開始しました。創業して8年、現在では全国

サイエンスホームがグループ入り

日本の伝統工法と最新技術で、 高品質で低価格な 木造住宅を提供します

株式会社サイエンスホーム
代表取締役社長 加納 文弘（右）
専務取締役 大石 晃弘（左）

各地に127の加盟店を有するまでに成長してきました。加盟店は同じ志を持っている仲間なので、加盟金もロイヤリティも



いただいていません。当社が造る木造住宅に本気で惚れ込んで加盟してくれる方々が仲間になってくれるからこそ、サイエンスホームが強くなれているのだと思います。

おかげさまで、2014年・2015年に2年連続でグッドデザイン賞を受賞し、2019年8月度のSUUMO注文住宅ハウスメーカー・住宅メーカーのアクセスランキングでは全国6位になるまで高い支持を得ています。

綿半グループの信頼を強みに、 より多くの方に理想の住宅を提供します

大石 これまで、高品質な住宅を低価格で提供することに尽力してきましたが、綿半グループの一員に加わったことで、資材の研究・開発や調達コストをより低下させることができます。また、信頼性も向上し、当社が造る木造住宅の知名度も格段と上がるはずです。その結果、理想の家で幸せな家庭を育む人たちが増えることをとても嬉しく思っています。

加納 木は、自然の素材であり、一本一本性格や性質が違います。それが、家本来の持つ味わいであり、安らぎです。これからも、住めばすむほど愛着の増す、家族の歴史が刻まれる家を造り上げていきますので、応援いただければ幸いです。



不妊治療薬に使用する 自然由来のホルモン原料で高シェア

佐藤 当社製薬研究所では、医薬品原薬の製造と、輸入した原薬や化成品原料の品質試験を業務としており、当社取扱商品の有効性や安全性を担保しています。医薬品原薬としては、不妊治療において卵胞を成長させるホルモン剤の原料である、ヒト下垂体性性腺刺激ホルモン（HMG）・精製下垂体性性腺刺激ホルモン（FSH）、ヒト絨毛性性腺刺激ホルモン（HCG）を製造しています。

HMG と FSH は閉経期の婦人尿を原料とするため、人口が多く、管理ができる環境が整っていることが必要です。また、自然由来の原料のため高温による劣化が早いことから、適した気候である中国で集尿し、濃縮、溶媒抽出した粉末を輸入しています。また、成長した卵胞の排卵を誘発させるホルモン原料である HCG は、妊娠尿から抽出するため、これも中国から輸入しています。

南 尿を提供してくださるドナーは、中国の企業を通じて募集し、健康状態をしっかりと管理した上で、毎年、契約更新しています。そのドナーから毎日尿を回収し、各集尿ステーションで 1 日あたり約 30 トンの尿を吸着剤に吸着させて濃縮したものを、中国の工場でアルコールを使って溶媒抽出してさらに濃縮します。1 カ月分の原料も、当社に届くときにはわずか 1 kg 程度の粉末になっているという、希少なものといえます。

佐藤 さらに製薬研究所において、出発原料から 7,000 万～ 50,000 万分の 1 の量まで精製を行い、純度の高い原薬を製造しています。中国の工場に加えて、国内

の製薬研究所でも、肝炎ウイルスや HIV ウィルス等が混じっていないかを再検査した上で、製薬会社で製剤化され、不妊治療薬に使われています。

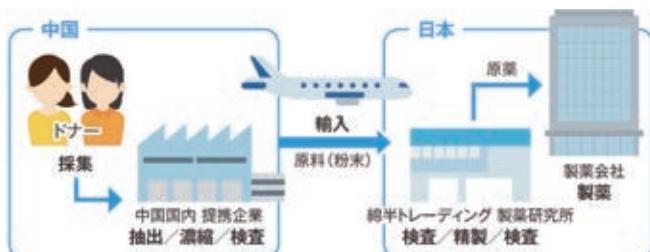
南 不妊治療に使われるホルモン剤は、当社が提供している自然由来のもののほか、遺伝子組み換え製剤と輸入製剤があります。国内の自然由来製剤のうち約 7、8 割を当社の製造原薬が占めており、当社がこの市場の大半を担っています。

不妊に悩む方々に向けて、安定供給を

南 菅政権が不妊治療にも保険適用を進める方針を表明し、今後治療を希望される方が増える可能性は考えられます。しかしながらすぐに製造量を大幅に増やすことは、当社の製造能力だけの問題ではなく、自然由来であることや、気候的にも採取が秋口から翌年の初夏までに限られることがあって、簡単ではありません。

佐藤 人口、原料の管理体制や衛生面などから考えても、中国以外から調達することは今のところ現実的ではありません。欧州の同様の企業でも、中国から原料を調達しています。その一方で、遺伝子組み換えによる製剤への抵抗感は根強いものがあり、価格が高いことからも、自然由来のものがより求められていると考えています。そこで、製薬研究所では新規の製造方法の研究開発を進め、より少ない原料から多くの原薬を製造する製法を追究しています。

南 不妊に悩まれているご夫婦が増加している中、この分野に携わってきた第一人者として、安定供給を続ける責任を感じています。また、当社は他にも競争力の高い製品を扱っており、現在注力している後発医薬品とともに、将来的には、製剤の輸入や受託製造も視野に準備を進めている最中です。ニッチな市場において安全、安心な品質にこだわりながら、新規の取引先を獲得し、持続的な成長を目指していく方針です。





綿半スーパーセンター 万力店：山梨県山梨市万力 1921
※新型コロナウイルス感染症対策を講じたうえで撮影、およびオンラインによる取材を行いました。

シェフ歴 30 年の経験を 「グローサラント」で活かしたい

綿半スーパーセンターでは、現在、鮮度にこだわった旬の食材を使ってシェフが腕を振るう「グローサラント」を積極的に展開しています。店頭には、その日一番の食材を使ってシェフが調理したフレンチ、イタリアン、中華や和食のお料理が並びます。

私は、横浜のホテルで調理の基礎を学んだのち、地元長野に戻り、イタリアンレストランやダイニング、居酒屋、ハウスウェディングなどで料理を提供してきました。

綿半に入社したのは、2020年9月。それまで勤めていたブライダル会社がコロナ禍の影響を受け、結婚式のキャンセルや延期が相次ぎ、会社自体も休業状態となりました。ただただ、料理がしたいという想いが強まっていたとき、「綿半がグローサラントを進めている」という話を耳にしました。綿半は地域密着の企業であり、スーパーセンターに行けばいい商品が揃う、私にとっても身近な存在でした。そこで思う存分、腕を振るうことができたら…と、頭の中で夢が広がりました。

お客さまからの「美味しい」の声と 鮮度の高い食材が私たちの力に

料理人という仕事の魅力は、お客さまの「美味しい」の一言に限ります。さらに、鮮度にこだわった食材で調理できれば、まさに料理人冥利に尽きます。このお店にも、毎日鮮度の高い食材が集まります。

特に、鮮魚はその日にとれた最も旬な魚が届けられ



スタッフの力を合わせ、 料理のプロフェッショナルによる 美味しいお料理をご家庭でも

綿半スーパーセンター 万力店 シェフ
西野入 栄治

るため、店舗内のいけすには、普通のスーパーでは見かけない魚が泳いでいることも珍しくありません。

そんな食材を私たちがお客さまのご希望に合わせて調理することができれば、間違いなく綿半の魅力になってくれるはずです。

料理を通してお客さまに喜んでいただき 綿半のファンを増やしていく

初めは小売店舗で働いた経験もなく、料理の盛り付けや見せ方の違いなどに戸惑いを感じたこともあります。しかし今では、よりクオリティの高いものを目指し、パックの質やデザインを変えてみるなど、様々な工夫を凝らすことにも取組んでいます。味はもちろんとして、見た目にも美味しい「料理」をお出ししているという自信を持っています。

綿半での新しいチャレンジはまだ始まったばかりです。いま、綿半には腕の立つシェフが 7 名います。それぞれ店舗に配属されていますが、常に情報を共有し合い、メニューづくりでもそれぞれの得意分野から案を出し合って進めています。そうやって生み出したサラダやお弁当など 20 品ほどのお料理が、毎日店頭に並びます。まずは、私たち自慢の料理を食べてみて欲しいと思います。きっと、食の楽しみを感じていただけるはずです。

これからも、お客さまの目の前でご希望の料理を作り喜んでいただくことで、私たちの目標である、食を楽しめる新しい形態の店舗のオープンに向かって、綿半のファンを増やしていきたいと思っています。



沼津市場直送の鮮度が 自慢の魚でお客様を笑顔に

綿半パートナーズ株式会社 鮮魚バイヤー
網倉 政明

魚と30年。鮮度にこだわり、市場から 最良の魚を届ける

もともと調理師だった私が「魚」の魅力にはまったのは、鮮魚専門店に転職したときでした。お客様と会話をしながら目の前で魚をさばき、喜んでもらえたことや、ご希望に徐々に応えられるようになった自分の成長も嬉しくて、さまざまな形で魚に携わって30年。今は、これらの経験を活かしながら、綿半グループで鮮魚の仕入れを担当しています。

今や鮮魚の仕入もシステム化になり、オーダーを入れれば何でも仕入れられるようになりました。しかし、より新鮮なものを仕入れるためには、やはり市場が一番。私も週に3回は沼津港の市場に足を運んでいます。

朝4時半、市場に到着すると、すでに生きのいい魚がずらりと並んでいて、その中からより鮮度が高いものを選んで競りに入ります。曜日や天候によって魚種や漁獲量が異なるうえ、買い手の顔ぶれによって価格も変動するため、限られた時間で相場を予測し、購入する魚種や量を瞬時に決めることができます。



市場との信頼関係や配送ルートづくりなど バイヤーならではの苦労を乗り越えて

市場は、限られたプロが集う特別な場所です。そこで認めてもらい信頼してもらうには2、3年はかかりました。分からないことはためらわず、さまざまな人に聞き、同時に店舗のスタッフとも売場での魅せ方や販売方法等を共有し、店舗側の受け入れ態勢を整えてきました。新しい取組みを始めるときに直面する、このバイヤーならではの苦労を乗り越えられたのは、「絶対に成功させてやるぞ」という意地のようなものだったようにも思います。

また、活魚を新鮮なうちにお店に運ぶルートづくりに



も苦労しました。鮮度を保ったまま、かつなるべくコストをかけずに効率的に運ぶため、綿半グループの力を最大限に活かしています。今では、仕入れた1時間後には最初の店舗に届くようになりました。沼津港から運ばれた活魚は、はるばる山梨県の3店舗の店頭に並んでいます。



店舗の「独自化」で、 お客様が足を運んでくださるきっかけに

珍しい魚を見つけたお客様から「どうやって食べるの?」「こんな魚、他では置いていないね」という声を聞くと、バイヤーとしてのやりがいを強く感じます。また、いけすで泳ぐ魚を見て喜んでいる子どもたちの姿を見たときも同様です。「小さな水族館」目当てにお子さま発信でご家族が来店するきっかけにもなるので、「ネコザメ」などの見た目が可愛らしい魚をあえて観賞用に入れることもあります。

ただ、これだけ長く魚と付き合っていても、知らない魚はまだ多く、日々勉強です。珍しい魚を仕入れたときは、スタッフたちに魚の写真と扱い方を発信し、お客様に喜んでいただける情報を共有しています。さらに、美味しい魚を新鮮なうちに調理してお客様に提供できるよう、調理スタッフとのコミュニケーションも大切にしています。

山間部ではアニサキスの問題もあり、スーパーでの鮮魚の取扱いは年々縮小傾向にあるなか、市場での直接仕入れは、お客様に「美味しい」と「安心」を届けるために鮮度を追求した綿半独自の取組みです。

これからも、徹底的に鮮度にこだわった「いいもの」を確実にお客さまに届けるために、たゆまず努力し続けていきたいと思います。



綿半パートナーズについて教えてください

綿半パートナーズ株式会社は、2017年に設立された綿半グループの共同仕入会社です。グループの成長に伴い、ホームセンター商材や生鮮食品等のスーパーセンター商材に加えて、家具、住宅資材、医薬品など幅広い商品を扱うようになり、取扱商品数は現在15万アイテムに上ります。

さらに、営業開発やメディアCMの作成、グループ全体のシステム経理や総務など管理業務を行うバックオフィスという役割も担っているため、設立時3名だった社員は300名近くまで増加しています。

また、グループ各社に所属していた商品開発やデザイン担当を当社に集結したことで、食品、日用品、家電など幅広い商品の開発スピードが加速しています。

木下副社長の経歴や、印象に残っているエピソードについて教えてください

入社後、家具、ホームセンター、スーパーセンターと、グループの成長に伴い様々な業態で、部門担当や店長・バイヤー、商品部部長と経験を積んできました。そのなかでも印象に残っているのは、カー用品のバイヤーを務めた後に「鮮魚」のバイヤーに指名された時です。（笑）鮮魚バイヤーになった時、綿半グループにはまだ仕入

ルートが少なかったため、そのチャンスを探して魚市場に通い始めました。全くの新参者ですから市場の人から相手にされないのは当たり前。それでも毎朝5時に通い、「お客様に美味しい魚を届けたい」という想いを伝え続けた結果、2カ月が過ぎた頃、ようやく賛同してくれる方々が増えてきたのです。

バイヤーに求めることは何ですか

バイヤーにとって最も大切なのは、「想像を楽しむ」ことです。まだ世に知られていない素晴らしい商品はたくさんあり、取引先や生産者を巻き込みながら一緒に知恵を絞れば、その商品を最高の鮮度で店頭に並べられる新しい「流通経路」も、きっと見つけることができ、さらに商売の可能性は広がるはずです。

より良い取引先やメーカー、工場の情報をお互いに出し合いながら、いい商品、流通経路を模索し、「品質を上げつつ、低価格で提供」できるオリジナル商品の実現のため、全国を飛び回っている当社のバイヤーたちをとても頼もしく感じています。

オリジナル商品の開発目標について教えてください

綿半グループのオリジナル商品は、誰にこの商品を届けるのか、どのようなニーズや価値があるのかなどを表

お客様の暮らしを豊かで 実りあるものにするため、努力し続けます

綿半パートナーズ株式会社 取締役副社長
木下 晃

地域との連携や環境への取組について 教えてください

綿半グループは420年以上にわたり、地域社会を守り、ともに発展してきました。しかし、日本全国を見れば、魅力的な商品がたくさんあるにも関わらず、昔からのルールや仕組みに縛られ、埋もれているものも多くあります。ホームセンターやスーパーセンター、家電、家具、住宅など幅広い分野で事業を展開し、店舗やインターネット通販という出口を持つ我々と地域が協力すれば、新しい価値を生み出すこともできるはずです。それは、競合他社とともに生産者を盛上げ、地場の方々も豊かになるような仕組みでなければなりません。今年度からは、生産者と販売先を繋ぎ、我々が流通経路を提供するといった事業を始める年になるとも考えています。

また、CO₂削減など環境対策にもさらに取組む一年です。商品パッケージや物流コストの見直しに加えて、売場の販促方法や食品ロスの削減にも取組みます。さらに、家電や建築の際に出る端材などを再利用する仕組みを構築します。どれだけ物を循環できるか、そのものの寿命を全うさせることも、我々の責任だと考えています。

にまとめる独自の方法で設計図を描き、社内プレゼンを経て、早いものであれば半年程度、長いものだと1-2年かけて出来上がります。しかし、売れなければ数ヶ月で店頭から消えてしまうのは、他メーカーの商品と同じです。現在、このオリジナル商品の割合は、全商品の中で10%にも届いていませんが、早いうちに50%程度まで高め、その先はメーカーとしてオリジナル商品だけの店舗を作ることも視野に入れています。

オリジナル商品の今後の施策について 教えてください

当社の製品を安心してお使いいただけるよう「保証」を拡充していきます。例えば、家電購入時の「品質保証」だけでなく、安心して使い続けられる「延長保証」などもそのひとつです。当社商品はまず自分たちが使う、もしくは食べてみて納得できるものだけを提供しています。また、お客様から「綿半ブランドを買ってよかった」という声をいただけるよう、ネジ1本も壊れにくいものを選び、作りあげた商品です。だからこそできる「保証」であり、お客様からより信頼される施策だと考えています。

足元では、海外情勢などの変化により、原材料価格や運搬コストが急上昇しています。その事業環境の中でも良い商品を提供するのが小売業の宿命であり、企業努力の賜物です。難しい環境下で何ができるのかを考え、実行できることも小売業の面白さだと私は思っています。



綿半グループ初の都市型スーパーセンター

当店は、長野市中心部・行政庁舎にも近く、マンションが建ち並ぶ権堂地区にオープンしました。長野電鉄長野線の権堂駅に直結しており、地下1階から2階までのフロアに生鮮食品からホームセンター商品、医薬品のほか、各種テナントも入り、郊外型店舗を展開してきた綿半グループにとって、初の「都市型スーパーセンター」です。

地下1階の食品スーパーでは、少量パックの惣菜や量り売りの精肉カウンター等を展開し、マンションや一人暮らし、少数ファミリーなど、都市型の生活様式に対応した商品を揃えています。また、権堂は飲食店が多いエリアでもあるので、業務用の調味料や酒類のほか、ワインセラーを初めて導入しました。

1階の暮らしのフロアでは、地域のニーズに合わせてインテリアグリーンや自転車を充実させ、調剤薬局併設型の医薬品売場も展開しています。当店限定のスイーツが楽しめるカフェでは、学生さんやお子さま連れのお客さま等ご利用いただき、地域の憩いの場となっています。

周辺にスーパーや薬局等がないエリアなので、今までお買物に苦労されていたお客さま多かったですと聞いています。お年寄りや会社勤め、飲食店の方等、幅広い層のお客さまにご利用いただき、地域から期待の大きさを実感しています。



2022年9月30日オープン！

衣食住が揃う

綿半スーパーセンター権堂店

綿半スーパーセンター権堂店

シニアストアマネージャー

望月 崇史

お年寄りや会社勤め、飲食店の方等、幅広い層のお客さまにご利用いただき、地域から期待の大きさを実感しています。

お客さまとのコミュニケーションを重視した接客

利口きのバイヤーが日本各地の漁港から仕入れて自社便で直送した鮮魚、店内の新鮮な食材を使ってシェフが調理したお料理など、鮮度・品質の良さはもちろんですが、商品だけではなく、お客さまに食材の美味しさを伝え、ご要望を聞いておすすめの商品を提案する、コミュニケーションを通した接客を大切にしています。

例えば、鮮魚売場では、魚の説明やおすすめの調理方法を伝えるほか、お客さまのご要望に合わせて、刺身や切身用に厨房で魚を捌いて提供しています。また、その場で握り寿司にして、立ち食いスタイルのカウンターで食べることもできます。

会話を通した接客でお客さまにお買物を楽しんでいただき、また綿半に行こうと思ってもらえるようなお店を目指しています。品揃えや鮮度、品質にしても、地域の方から信頼されて、必要とされる存在でありたいです。





社会課題解決が期待される植物、 ウチワサボテン

「ウチワサボテン」をご存じでしょうか。過酷な環境下でも育つウチワサボテンは、栄養価が高く食物繊維の多いスーパーフードとして、メキシコ等では古くから食用とされてきました。

2013年に昆虫食を推奨した国連食糧農業機関（FAO）が、2017年にウチワサボテンは「食卓メニューに載せるに値する」と見解を示したこともあり、近年ではウチワサボテンは、海外の大手コーヒーチェーンや菓子メーカーでも採用されています。「水いらず、手入れいらず」のウチワサボテンは、農作物が育たないような乾燥地でも、水を引く灌漑施設を必要とせずに容易に栽培できることから、食糧危機や砂漠化等の社会課題の解決が期待できる植物として、注目されています。

日本ではあまり馴染みのない植物ですが、茎の部分はオクラのように日本人が好む粘り気があり、トゲを抜いて千切りにすれば、生のまま食べられます。果実は甘い、ベリー系のような味がします。実は愛知県春日井市では、学校給食や飲食店でラーメンや餃子、サラダ等の料理に使われています。

また、食用だけではなく、赤い種子に含まれる美容効

果が注目され、世界的なスキンケアブランドや、韓国コスメでウチワサボテンの成分を配合した商品が話題となり、当社でもウチワサボテンシードオイルの輸入販売を行っています。

世界の様々な天然原料を発見し、 社会に広める

綿半トレーディングは、医薬品・化粧品・食品の天然原料を海外から輸入し、国内メーカーへ販売する事業を展開しています。私たちは日頃から世界中の文献を調べ、ウチワサボテンのように国内ではあまり知られていない優れた成分を探しています。特に、ヘアワックスの原料であるキャンデリラ草の仕入拠点として長年取引しているメキシコとのつながりは深く、現地で注目されて



世界の優れた食品原料を 誰もが知るものに育てる

綿半トレーディング株式会社 化成品部 係長
石井 邦彦

いる天然原料の情報を集め、国内メーカーへ紹介しています。このウチワサボテンも、メキシコの国旗に描かれるほど関わりの深い植物であり、国を象徴する植物です。

私は、人材派遣会社で営業職を経て当社に入社しました。異業種での営業に抵抗感はありませんでしたが、当然ながら天然原料の取扱いは勝手が違います。気温・雨量等の天候によって採れる量や色味に違いが出るので、常に同じ状態・量を仕入れて提供することは難しいです。色や味、匂い等少しの変化で品質に関わる日本では、環境によって多少の影響が出るということも併せてご理解いただけるよう、日々努めています。

綿半グループから 「誰もが知る食品」が生まれるために

ウチワサボテンを扱い始めてから4年ほどが経ち、ようやく国内でも飲むヨーグルトやアイスクリームのほか、昨今トレンドのクラフトビールにも採用されました。ウチワサボテンの赤い果実から抽出された綺麗な赤色がカギとなり、泡までうっすら色づいたビールは特に女性の方にも好評です。すっきりとした味わいに仕上がり、ビール特有の苦みが苦手という方にも受け入れられています。

このように、着実に認知度を上げ、提案したものが実際に

製品化されたときの喜びは格別です。しかし、それが本当のスタート地点でもあります。メキシコ特

産のアボカドも昔はマイナーに思われていましたが、今では食卓に浸透しているように、ウチワサボテンも日本で一般的に食べられるよう広めていきたいです。

私たちの強みは、グループ内に食品スーパー・スーパーセンター等の店舗という出口があることです。また、店舗には店内の食材を使ってシェフが調理する「グローサラント」があり、料理としてお客様に知っていただくこともできると考えています。外部のメーカーへ提供して新製品として世に出し知名度を上げつつ、グループ内では店舗で身近に感じていただける食品として提案をする、これは私たちグループだからこそできることです。

当社のコンセプトは「ニッチな市場でシェアを大きくする」です。誰もが知る食品を綿半グループから生み出す——これが、私の使命です。



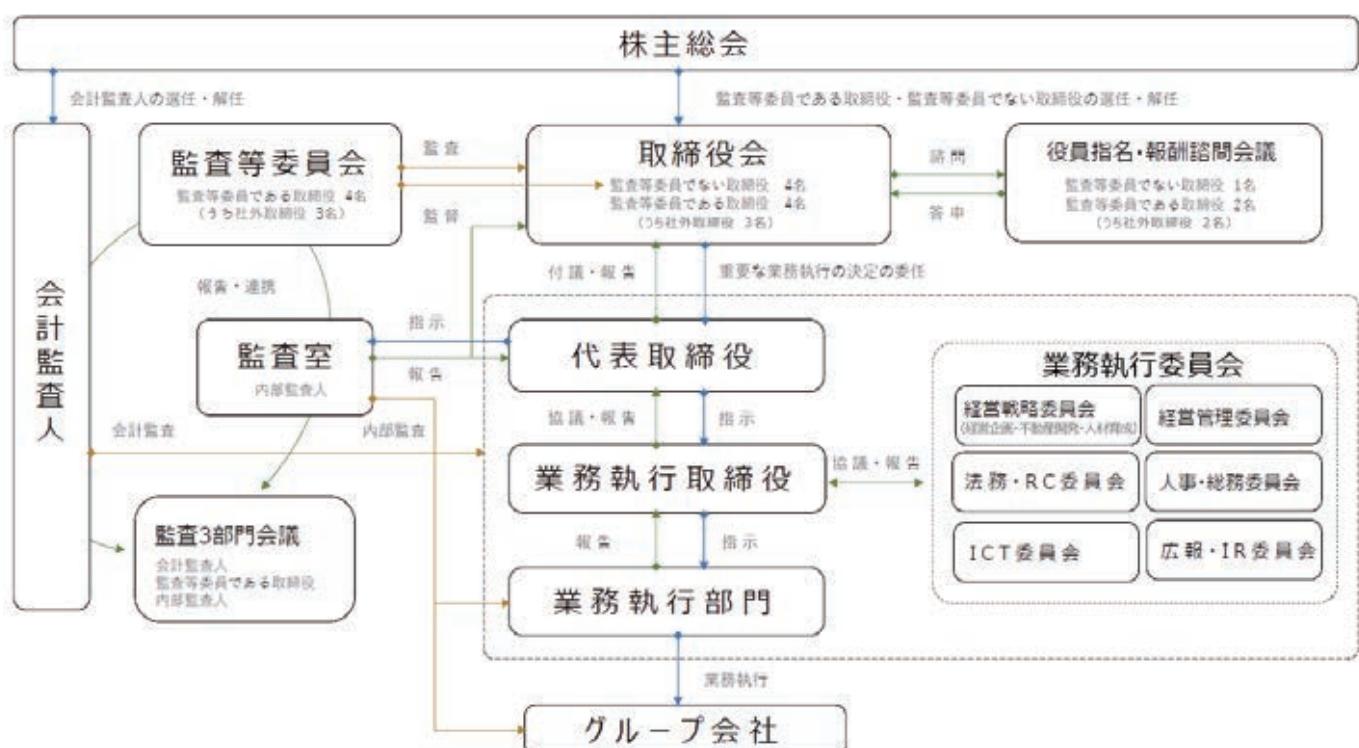
コーポレートガバナンスに対する当社の取組みについて

当社は、綿半グループが持つ伝統と信用を大切にし、グループ経営理念である「合才の精神」に基づき、創業500年を見据え、人々の暮らしに寄り添う企業を目指しております。

これを実現するためには迅速かつ透明性ある経営体制の確立が必要と考えており、グループにおいて違法な行為が行われることがないよう十分に注意及び配慮の上、グループ全体で内部統制制度、内部監査制度を運用しております。

また、透明性の高い適時適切な情報開示を行うため、グループ内外でコミュニケーションの充実を図るとともに、情報の収集・分析に努めております。

コーポレート・ガバナンス体制に対する模式図





適正な監査と 機動的な経営意思決定を支える 情報共有と人財育成

綿半ホールディングス 社外監査役

坂本 順子

事業について学びながら 監査役として企業価値向上に貢献

2016年から綿半グループの社外監査役を務めています。小学校教諭から弁護士の道へ進んだ経緯から、弁護士としての仕事の中で日々学んでいること、教育者としての経験、子育て中の主婦としての素朴な感覚も時には活かしながら、企業価値向上に資するための監査機能を果たしていきたいと思っています。監査の上では事業を知ることが大切と考えていますが、綿半グループでは、社外役員も様々な会議に参加できますし、事業の現場を訪れる機会があるので、書類だけでは分らないビジネスの実際を見ることができます。

グループ内における監査部門の 綿密な情報共有と社内での意見交換

綿半グループの監査部門では、毎月1回グループ監査部門会議を開催しており、小売、建設、貿易の各事業会社の監査役等と詳細な情報を共有し、意見交換を行っています。また、当社の監査役、監査室、会計監査人の三部門による意見交換会が定期的に開催され、それぞれの視点を共有しています。

さらに、新しい仕組みとして当社の監査室からグループ会社に監査役が派遣されるようになりました。

これにより当社に情報が集中しやすくなり、グループの監査体制もより充実したと思います。

昨年7月からは、毎月1回開催される事業報告会にも取締役と共に参加しています。グループ会社の社長から事業の具体的な状況や取組み、今後の展望を聞くことによってコミュニケーションの幅も広がっています。

当社では前年度、取締役会の審議・決議の在り方に関して見直しを行いました。各事業の詳しい内容については事業報告会においてしっかり情報共有される一方、取締役会での決議事項を重大案件に絞込むことで、長期の経営計画等の議論により集中できる体制になりました。こうした工夫は、グループ会社の取締役会における機動的な意思決定にも繋がっています。

変化に対応する「人財」の力が 綿半グループの強み

綿半グループは、地元に根差した歴史ある企業という安定感と、変化に対応し新しいことへ取組むチャレンジ精神とのバランスが取れている会社だと思います。例えば店舗においては、地元産の新鮮な野菜が並ぶ「地場産直コーナー」、新しくオープンした可児店でのデパ地下のような対面販売など、お客様に楽しんでお買物していただける新しい工夫がなされています。

このような変化への対応の背景にある人財の力が、綿半グループの強みだと感じます。社員同士の集まりでも、店舗の改善アイディア等が自然に出てくる雰囲気があります。小売事業のみならず、様々な場で業態を超えてグループ会社間での情報共有がなされていることも、新しい発想や改善案・グループシナジーの創出に繋がっているのだと思います。

働く環境をより良くしていくという経営の考え方も、人財の力を支えています。フレックスタイム制は子育て世代の社員から助かっているという声を聞きますし、ロボット導入による工場の省力化にも着手しています。最近はアベルネットもグループ入りしました。人手不足、AI化等今後ますます社会環境や技術が変化する中で、リアル店舗とインターネット通販の融合、物流システムの工夫、海外事業の展開等に対して、グループシナジーを活かし、まさに「変革の精神」で取組んでいくことが重要になってくると思います。



綿半スーパーセンター千曲店の「地場産直コーナー」



長期的な成長を支える「人財育成」

監査においても、例えばコーポレートガバナンス・コードに関してなど、ステークホルダーの皆さまから求められる要件が変化していくと思われ、これらに継続的かつ適切に対応していく必要があります。そのためにも、監査やコンプライアンスの分野でのプロフェッショナルな人財を社内で育成することも大切だと感じています。

教育は将来に結実してその成果が表れるものであることを、私自身が教え子たちから学んできました。企業の取組みについても同じことが言えるのではないかでしょうか。皆さまの豊かな暮らし創りに向けて、足元の課題に着実に取組み、土台を固めながら挑戦を続ける綿半グループの長期的な成長にご期待いただき、今後ともご支援賜りたくよろしくお願ひいたします。



飯田に「根っ子」を持ち 地域に根付いて人々を育む企業になるために

2018年から社外取締役に就任しましたがその少し前、野原社長と会う機会がつくれました。

「企業には根っ子が必要で、その根っ子は、それを育んだ場所にある。自分は飯田には縁がない。しかし、綿半のルーツは飯田にあり、飯田に根っ子を持つ社長になりたい。飯田のことをよく知り、飯田で長く経営に携わった人から、それを学びたい。」

その言葉に私は感動し、取締役になることを決意しました。飯田という町には、昭和初期に大変な不況に見舞われる悲惨な歴史がありました。それは、地域に産業力、経済力がなかったからでした。私の前職場（多摩川精機株式会社）は、そうした地域の窮状を救おうと志した人の創った会社でした。

私はその会社に50年ばかり勤め、そのうちの20年ばかり社長、副会長など、企業経営の先頭に立ちましたが、バブル崩壊、金融危機、超円高、リーマンショックがあり、決して順風満帆の時代ではありませんでした。

綿半の400年を超える歴史に比べれば、ほんの一瞬のような気はしますが、それでも、戦後経済の中では

とても大変な時代を企業経営の先頭に立ち、私はいつも考えていました。企業とは詰まるところ、人の集団であること。企業という、固い存在があるのではなく、常に変化する柔らかい人の集まりだ、ということでした。企業は大きくなると、企業そのものが存在であるように錯覚しますが、実は毎日変化する人の集まりなのです。

人には心があり、暮らしがあります、根っ子があるのです。企業は生まれたところに、生まれた理由があり、それを育む土があり、育てられる力があるものだと思っています。

苦境下で人の心や力を束ねる「合才」の精神

企業も歴史が長くなれば、栄枯盛衰、いろいろな場面に遭遇します。でもその時、その苦難を乗り越える力は、人の心であり、人の力であり、それを束ねることのできる企業の理念だと思います。今、野原社長は「合才」という言葉を、経営理念として蘇らせました。それこそが、私の思う「人の心や、力を束ねること」だと思います。

今、戦後最大の苦難とも言われ始めたコロナ禍で大変な時代にありますが、これとて400有余年の歴史の

地域にしっかりした根っ子を持ち 人の心や、力を束ねる

綿半ホールディングス 社外取締役
萩本 範文

外部からこそその視点を 綿半の目指すバランス感覚に活かす

ただ、社外取締役は、余り日常的なことに入り込みすぎないように、少々スタンスを取って、日常業務を見守りたいと思っています。余りに日常的になりますと、近視眼的になり、遠くが見えにくくなります。

時代の変化、人の心の変化、それが綿半の事業にどうかかわるだろうか。綿半の経営者が将来のどこに焦点を当て何をしたらいいか、地域の人々の心に何が響くか。飯田に身を置き、地域と一緒にになって生きる人間の感覚を伝えたいと思います。

これまでずっと、日本は東京へと一極集中してしまって、有為な若者までもがどんどん上京し、地方から離れてしまっています。これで日本の繁栄につながるのだろうかと、私は心配しています。過密と過疎がいきすぎた、いびつな社会にはその先に限界が来るような気がしています。

綿半の目指す、バランス感覚こそ新しい時代に相応しいものと確信し、日常的でない新しい経営の在り方について、取締役の皆さんと論議していきたいと思います。

どうぞご縁をいただく、多くの皆さまのご支援をこれからもお願ひいたします。



取締役 常勤監査等委員
横山 隆

監査等委員から見た 綿半グループのガバナンス



社外取締役 監査等委員
坂本 順子

6月から移行した監査等委員会制度とは どのような制度でしょうか？

横山 監査等委員会設置会社には3つの特徴があります。1つ目は、取締役会で決定していた重要な案件が、取締役（例えば社長）のみで決定できる点です。2つ目は、監査役が行っていた監査と社外取締役が行っていた監督とが合体した点です。3つ目は、経営陣の人事（指名と報酬）に関する株主総会での意見陳述権が監査等委員会に与えられた点です。

監査等委員会制度に移行したこと で綿半はどう変わりましたか？

横山 1つ目ですが、重要な決定が社長のみで行えるようになったからといって社長一人の考へで決めるわけではありません。8つの委員会で審議し、最終的に社長又は他の取締役が決定します。これらの会議には常勤監査等委員である私が加わっています。これまでの経営会議では決定時期近くになって上がってきた案件が、早い段階から検討できるようになりました。また、出席す

るスタッフの人数が増えたことで回答が鮮明になりました。審議時間は長くなり、検討のタイミングも早まったと言えます。

2つ目ですが、監査役だった私としては、監査等委員会制度に移行してすっきりした感じです。社長とは、監査役就任当初から毎月面談しており、会社の運営方針を聞き、監査監督としての意見を聞いてもらう、そうしたお互いが意見を聞き合う場。これがとても大事なことだと思います。

3つ目ですが人事権が与えられたことを重く受け止めないといけないと思っています。一方で、監査等委員への権限の集中を懸念する向きもあるかもしれません、そういった場面は非常に限られていますし、万が一そうした場面に遭遇したとしても、強いプロ意識を持ってさえいれば問題ないと思います。

綿半グループのガバナンスの良いところ、 そして大切にして欲しいところは？

坂本 内部統制の仕組みをしっかりと根付かせていることです。内部統制はその企業の文化と言ってもいいかと思います。内部監査人から丁寧な説明を聞くことで現場のことを知る機会になっています。

グループの経営層（事業会社も含めた取締役クラス）の中途採用者の割合が60.8%と非常に高いことも挙げられます。これは、M&Aを中心に新分野開拓に積極的なことが反映していると思います。最近、人財の多様性と言われていますが、経営環境に即した採用でよいと思っています。

次世代経営者の育成も大切だと思います。毎年、選抜された20名をホールディングスに集め1年をかけて行う次世代経営者研修は、社外の講師や卒業生の力を借りつつ相当ハードな研修と聞いています。他にもそれぞれの社員のステージにあった研修体系となっていて、それが綿半の原動力になっていくのではないかと思う。こうした人財投資は、成果を測るのは難しいかもしれません、是非継続して行って欲しいと思います。

株主さまやステークホルダーへの メッセージをお願いします

横山 「綿半はそんなにM&Aばかりやって大丈夫？」という人もいますが、私は他の会社が少なすぎると思っています。いくら人間関係が豊富であっても、一緒に仕事をしてみないと気づかない点は多々あります。

多様性は人間の認知能力を埋めてくれますが、その最大の武器がM&Aだと思っています。M&Aの持つコーポレートシナジー（経営のシナジー）の効果は大きいと感じています。

坂本 足元の利益も重要ですが、長期的な事業基盤や事業を支えるインフラ整備（ICT投資）が重要だと思っています。自然環境を生かした事業やロジスティック戦略に人財も含めて投資している姿が見えてきています。

今後もM&Aによってさらに規模が大きくなりますが、ホールディングスに居ても、どこで間違いが生じ易いのか見える仕組みにしておけば、積極的な投資に集中できると思います。今後の綿半グループにご期待ください。

財務データ

連結経営指標等

決算年月	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
売上高（千円）	85,374,330	83,596,781	88,792,554	92,780,103	102,364,682	106,462,063	120,187,672	114,790,374	114,500,664
経常利益（千円）	1,378,961	1,139,363	1,716,006	1,994,421	2,501,660	2,506,647	2,813,266	3,527,679	2,936,287
親会社に帰属する当期純利益（千円）	958,150	1,333,157	1,263,725	1,344,481	1,483,712	1,612,766	1,519,502	1,919,454	2,204,149
包括利益（千円）	987,230	1,469,135	1,117,171	1,467,924	1,538,245	1,555,057	1,434,544	1,982,377	2,227,954
純資産額（千円）	7,375,838	9,956,473	10,935,247	12,156,634	13,438,357	14,677,848	15,836,773	17,533,120	19,345,792
総資産額（千円）	41,793,240	45,041,732	48,905,204	52,052,725	56,184,607	59,364,254	62,286,858	58,906,028	69,551,312
1株当たり純資産額（円）	910.60	1,009.63	1,108.88	616.37	681.36	744.20	801.27	884.81	974.25
1株当たり当期純利益金額（円）	118.29	155.87	128.15	68.17	75.23	81.77	76.94	96.95	111.07
自己資本比率（%）	-	22.1	22.4	23.4	23.9	24.7	25.4	29.8	27.8
自己資本利益率（%）	17.6	15.4	12.1	11.6	11.6	11.5	10.0	11.5	12.0
株価収益率（倍）	13.8	4.7	10.6	12.7	27.4	13.1	10.3	13.4	12.0
営業活動によるキャッシュフロー（千円）	-172,426	-351,150	685,898	6,303,551	6,384,253	555,155	-425,015	6,970,144	-1,632,675
投資活動によるキャッシュフロー（千円）	-700,368	-1,738,061	-1,944,296	-339,013	-591,791	-2,314,716	-2,065,908	-1,659,185	-4,010,704
財務活動によるキャッシュフロー（千円）	1,191,845	1,354,359	1,693,929	-4,639,804	-3,973,429	-237,815	1,928,180	-2,827,855	4,786,897
現金及び現金同等物の期末残高（千円）	2,261,652	1,526,200	1,961,488	3,286,220	5,108,337	3,111,334	2,557,178	5,040,281	4,271,384
従業員数（人） (外、平均臨時雇用者数)	904 (1,804)	929 (1,991)	1,013 (2,377)	1,142 (2,795)	1,138 (3,261)	1,161 (3,030)	1,212 (3,136)	1,314 (3,320)	1,579 (3,511)

事業セグメント別 売上・利益

決算年月	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
セグメント売上									
小売事業（千円）	48,312,516	45,707,148	50,415,643	58,800,727	66,992,934	67,356,975	77,668,660	80,609,698	76,574,209
建設事業（千円）	33,486,207	33,857,552	34,407,815	29,683,136	30,283,657	34,156,065	36,855,833	27,830,651	31,828,411
貿易事業（千円）	3,301,225	3,773,686	3,715,576	4,015,244	4,814,462	4,686,321	5,388,188	6,078,887	5,816,608
その他（千円）	274,381	258,393	253,519	280,994	273,627	262,701	274,989	271,137	281,435
セグメント利益									
小売事業（千円）	1,028,837	301,630	452,771	1,014,306	1,339,197	1,079,554	1,623,213	2,567,716	1,815,581
建設事業（千円）	715,295	1,182,064	1,848,157	1,372,236	1,496,246	1,588,049	1,093,491	940,387	847,902
貿易事業（千円）	342,584	381,376	366,765	597,422	617,637	717,093	914,183	926,790	697,846
その他（千円）	30,038	84,607	95,981	106,440	84,795	103,897	125,286	122,789	143,775

【注記】※2020年3月期より、既存事業の一部の報告セグメントを「建設事業」から「小売事業」へ変更しております。

※2022年3月期より、既存事業の木造住宅分野の報告セグメントを「小売事業」から「建設事業」へ変更しております。

※2022年3月期より、収益認識会計基準等を適用し、収益認識に関する会計処理方法を変更したため、報告セグメントの利益又は損失の測定方法を同様に変更しております。

会社情報 (2023年3月31日現在)

会社概要

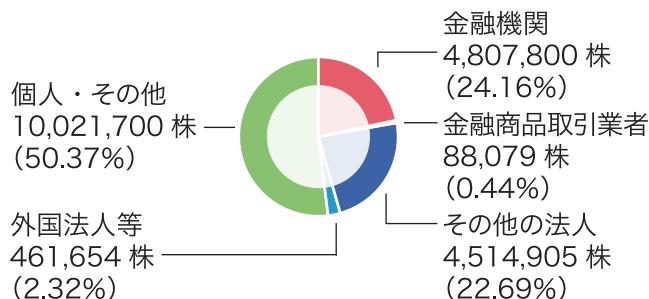
会社名	綿半ホールディングス株式会社
本店	長野県飯田市北方 1023-1
本社	東京都新宿区四谷 1-4 綿半野原ビル TEL.03-3341-2766 (代表)
設立	1949年2月18日 (創業 1598年)
資本金	10億5,139万2,000円
従業員数	4,696名 (臨時雇用者3,148名含む)
決算期	3月31日 (年1回)
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	3199

株式情報 (2022年9月30日現在)

株式状況

発行可能株式総数	50,000,000株
発行済株式の総数	19,894,434株
株主数	16,358名

所有者別株式分布状況



大株主の状況

	所有株式数(数)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	1,953,000	9.81
綿半グループ従業員持株会	1,940,200	9.75
株式会社八十二銀行	800,000	4.02
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	741,300	3.72
昭和商事株式会社	612,000	3.07
元旦ビューティ工業株式会社	600,000	3.01
株式会社綿屋半三郎	590,000	2.96
野原ホールディングス株式会社	582,600	2.92
野原 勇	547,612	2.75
株式会社ヤマウラ	500,000	2.51

※持株比率は自己株式(296株)を控除して計算しております。

現在のグループ体制





綿半ホールディングス株式会社
東京都新宿区四谷 1-4 綿半野原ビル
TEL:03-3341-2766 (代表)
<https://watahan.co.jp/>