連載 会社の流儀 ⑩

TTS（東京）

カセットボンベで過去最高の売上を記録
元日本たばこ産業グループの異色企業

2

2009年4月、日本たばこ産業㈱の子会社であった東京たばこ商事㈱から一部の事業を引き継ぎ、発足したユニークな会社がある。ライター・灰皿などの喫煙具や、家庭用のカセットコンロ・ボンベなどの製造・輸入販売を展開する株式会社TTSだ。

前体制から、会社ロゴ、取引先、ブランドなどもそのまま引き継いだ同社。現在は、世界45か国にカセットボンベを輸出している韓国の産業缶やエアゾール製品などの製造会社、元晶製罐（ワンジョンセイカン）が親会社となっている。

高橋 佳嗣 社長

主力事業は、カセットコンロやボンベの販売。日本国内で使われるカセットボンベは年間約1億2000万本。同社は年間売上1500万本で、業界4位のシェア13%を誇る。08年は、暖冬にも関わらず過去最高の販売本数を記録し、今年も好調だという。

「不況の影響で一般家庭は外食を控え、比較的安価な鍋料理を楽しむ頻度が増えたことが一因ではないか」と話すのは同社の高橋佳嗣社長。一商社だった前体制と比べ、親会社のメーカー機能を得たことで、価格競争力やスピーディーな対応など、販売店側にもメリットを提供している。

また、前体制から20年以上続く喫煙具販売事業も大きな柱だ。ライター、携帯灰皿などを始め、アイテム数は約100に上る。

「喫煙具で重視すべきは安全性、品質、アフターケア。差別化の面からも、例え費用がかかってもしっかりやるべきです」（高橋社長）

最近では、子供の事故などを防ぐため、欧米並みの法規制の必要性が叫ばれている。同社は規制強化に対するパテントの調査など、準備は怠りない。

スムーズな事業譲渡を果たし日中韓のネットワークを構築

高橋社長は元々、東京たばこ商事㈱の取締役営業本部長。同社発足の際、オファーを受け社長に就任した。

「45歳での大転機でしたが、ビジネスマンとしてチャレンジしてみたかった」

と話す高橋社長は、前体制時に30名強いた社員の中から15名を引き連れ、少数精鋭の組織体制の構築に成功。こうした人事面だけでなく賃金面や経営決定なども親会社の影響は極小で、同社に一任されている。

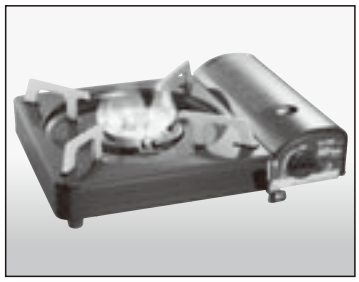
事業譲渡というととかくネガティブなイメージで語られがちだが、同社の場合は幸せなケースといえる。

初年度目標であるスムーズな移管を果たした同社。来年度以降は、親会社の技術を生かした新商品開発も視野に入れ、サービス向上を図っている。

現在、親会社とともに新たな事業プランを作成中の同社。強みである国内での広域販売網や日中韓の輸出入ネットワークを生かして規模拡大を図る考えだ。

「このような取り組みを通じて、日本のみならず、韓国や中国のお客様の生活が豊かになるためのサポートをさせて頂ければ嬉しいですね」

と高橋社長は話す。（上）



同社のカセットボンベ（上）とカセットコンロ（下）

【会社データ】
本社＝東京都千代田区外神田2―4―4第一電波ビル2F
☎＝03―5256―7371
設立＝2008年10月
資本金＝9000万円
社員数＝22名
事業内容＝カセットボンベ・カセットコンロ・喫煙具の製造・販売・輸出入
http://www.ttcf.co.jp