



より正確、よりスピーディーな安定供給を心がけ、最も信頼されるビジネスパートナーであることを基本姿勢にしています。
(大阪本社 社内風景)

の期間に関東や九州にも営業エリアを拡大していきました。当社が全国展開をするようになったのはこの14、5年ほどのことで、東京都内に関して言えば、現在のような形で営業所を構えたのは平成20年からです。

なお、東北には仙台営業所がありますが、まだ営業所が出せないようなエリアでは、その土地の人を採用し、自宅を拠点に営業活動を行ってもらい、その見積もりや受注といった業務対応は仙台営業所でフォローするというも行っています。

— 社長に就任されてから特に印象に残った出来事、あるいは経営者として嬉しかったこと、困難だと感じになったことがあれば、お話しいただけますか。

社長就任後、間もなくして起こったのがリーマンショックでした。あのような大きな出来事が起こると一社員までが一致団結してくれるもので、業績が順調なときには見えなかった社員の姿勢や意識を見ることができました。

困難なことに関しては、リーマンショックのときより今のほうが難しさを感じています。リーマンショックのときは、苦しい今を持ちこたえることができれば、やがて景気は回復し、業績も回復していくだろうと思うことができました。ところが今は、なかなか楽観的な気持ちにはなれないところがあります。



測定機器のあらゆる相談やご要望に、すべてのノウハウとパワーを持ってお客様にお応えしています。(大阪本社会議室 商談風景)

ただしリーマンショックのときも、それはそれで大変だと思っていたわけですし、もし10年後に日本の業績が良くなっていたとしても、10年後には10年後のその時が一番困難だと感じているようにも思います。

— 御社の経営方針や経営理念などをお教えいただけますか。

精密測定機の商社である私たちの存在意義とは、ユーザーの要求に適した測定機を選別して、適正な価格、適正な納期で、お客様のもとに届けることだと考えています。つまり、測定機の安定供給を通じて、日本の高品質なモノづくりに貢献することです。そうした測定機の安定供給のためにも、私たちは測定機のナンバーワン・サプライヤーでなければならないと思っています。

一時期、海外製でいいから、できるだけ安い測定機が欲しいという声が多くなった時期もありました。しかし、中には安かろう悪かろうというものも多く見られてきて、シンプルな機能に絞った低価格品も売れる一方で、やはり信頼の置ける高品質な測定機の必要性も見直されていると思います。10年前と比べても測定機の重要性は確実に高まっており、製造工程の中で測定が求められる場も変化してきています。そういう日本の高品質なモノづくりに貢献する、それが社員全員にとっての誇りにもなっています。

経営資料

ベトナム現地法人
・ホーチミン事務所

タイ現地法人・バンコク事務所

— 御社ではタイ、ベトナムに現地法人を設立されているようですが、昨今、よく取り上げられる東南アジアや中国などへの海外展開については、どのように考えておられるのでしょうか。

タイについては、自動車メーカーを中心に、測定機を必要とする多くの工場が現地に進出しており、現地法人を平成14年に設立しました。そこでは測定機をメインとして、工場が必要とされる機械や工具などの販売も行って、現在に至っています。ベトナムについては、平成24年1月に現地法人を設立したところです。

インドネシアにも平成6年に現地法人を設立しましたが、数年前に撤退しています。こうした経験によって感じるのは、国内以上に海外展開はある程度の大きな規模を擁しないと、メリットを生まないということでした。規模が小さければリスクも少ないですが、当然返ってくるものも少なくなります。リスクを取らない海外進出など意味がなく、どのようなリスクを冒して挑戦するかがポイントになると思います。それと中国はどうかという質問ですが、どうしても進出せざるを得ないという状況にならない限り、出ていくことはないと思います。取引先からの情報も含めてですが、中国は市場は大きく確かに魅力的ですが、その分、競争も激しいので、成功させるのは国内とは比べられないくらい困難だと考えています。余程のコネクション、戦略、戦術がない限り、市場の大きさだけを求めて、安易に出て行くのはよくないと思っています。

— 現在の課題や今後の目標などをお聞かせいただけますか。

当社では全国のお客さまの近くに営業所を置き、営業担当がお客さまのもとに足を運ぶ。これを今後も続けていきたいと考えています。

今、測定機分野でもネット通販が広がり、成長を遂げている会社があります。確かにそのようなネット通販に注文をとられてしまう商品群はありますが、それは自然の流れだと思っています。それらは比較的販売が容易な商品でもあり、残念ながら我々の営業活動ではなかなか付加価値を生みにくくなっています。社員にも言っているのですが、そのような売りやすい商材にいつまでも頼るべきではありません。営業部隊は、販売するのが難しい商品、対面営業の価値を付加してこそ注文を頂けるような商品を扱うべきで、そこに測定機器に特化した商社としての私たちの存在意義があり、その役目をしっかりと果たすことで利益が生まれるのだと思っています。

— そのほか社員の方々に伝えていることがあれば、お聞かせいただけますでしょうか。

よく言っているのは、仕事をする上で社員に求めているのは責任感だということです。責任感を持って仕事をするからこそ、お客さまも仕入れ先も付いてきてくれるのです。やる気があるとか、まじめに働くとか、頑張りますとかは、給料をもらって働く人にとっては当たり前のことですし、当てにならないと常々と言っています。それと最低限の教育は会社で実施しますが、それ以上の勉強は自分たちでやってくださいと伝えています。

— 会社の経営方針とは別に、ご自身で心がけていることはございますか。

心がけていることと言うと、多数決では決めないということです。ラグビーをやっていた時の経験から、練習方法をどうするか、あるいは、どれくらいトレーニングをするかといったことをメンバーに聞くと、余程意識の高い強豪チームでない限り、大抵、

経営資料

楽な選択をします。しかし、そうやって楽なほうを選んでいては試合に勝てません。

同じように、仕事の場面でも社員に意見を聞くと、大抵は自分にとって楽なほうや都合の良いほうを選ぶでしょう。社員がどうかの問題ではなく、それが多数決というものだと思います。そういう多数決で出た意見をもとに、物事を決定したとしても良い成果が出ると思えません。仮に社員の多数決で何かを決定し悪い結果が出た場合、多数決で決めたので社長には責任はない、ともなりません。ですので、社員に意見は求めますが、その多数決で何かを決定するということはありません。

— ラグビーをされていたとのことですが、その経験は現在のご自身の考え方に影響を与えていると思われませんか。

そうかもしれません。例えば、指導していただいた先生は厳しかったのですが、こうなさいとすべてを教えてくれたわけではありませんでした。厳しく指導する内容と、あとは自分で考えなさい、やりなさいというところ。基礎・基本の徹底と、そこから先の放任という感じでしょうか。また、試合に負けたからといって指導者のせいにはしないと、意識はしませんでした。私自身、自然と影響を受けているのかもしれない。

— ラグビーは学生時代にやっていたのですか。

始めたのは小学校からです。私の出身は神奈川県なのですが、父にラグビースクールに入れられ、小学生のころは、毎週日曜日に1時間ぐらいかけて通っていました。

最初はイヤイヤやっていたのですが、やっているうちにだんだんと好きになり、ずっと続けることになりました。人間関係が密で、ラグビーをやめたあとも、当時のチームメイトとの付き合いは続いています。

— 愛読書、敬愛する人物、あるいは座右の銘などがありましたら、お聞かせいただけますか。

特に愛読書や敬愛する人物などはないのですが、

本について言えば、先日読んだフリーライダーに関する本が印象に残っています。フリーライダーとはただ乗りという意味ですが、給料や役職に見合う仕事をしない社員が周囲に及ぼす悪影響について書かれていました。

その中で、優秀な人材が辞めていってしまうのは、社風が合わないとか、上司が厳しいとか、そのようなことだけではなく、頑張っている自分とフリーライダーが同じように扱われていることに諦めとストレスを覚えるからだという指摘がありました。読んでいて、考えさせられる話でした。人事評価というのは永遠の課題だと思います。

— 最後に当協会に対し、ご意見やご要望などがありましたら、お聞かせください。

協会にはこれまで弊社と接点のなかったメーカーの方々も大勢いらっしゃいます。そのような方々とも知り合い、お付き合いをさせていただければと思っています。当社の仕事はユーザーに測定機をお届けし、喜んでいただくことですが、私たちはそうした仕事を通じて日本のモノづくりやこの業界全体を盛り上げることに貢献できればと考えています。

家族と過ごす時間を大切に 休日はスポーツやアウトドアを楽しむ

現在、8歳と5歳の息子がおり、休日は主に子どもたちとスポーツをしたり、アウトドアで楽しんでいます。自分自身の経験でも、男子は中学生にもなると親とは一緒にいたがらないものですので、子どもと遊べる期間は、なるべく一緒に過ごそうと思っています。それと、今の男子の間ではサッカーの人气が高く、ラグビーは人气がないのですが、今はどうやって息子たちの関心をラグビーのほうに向けようかと考えているところです。

