

新社長インタビュー

扶和メタル、勝山正明新社長に聞く

～強い組織づくりに向けまずは支店を強化～

扶和メタル(本社=大阪市中央区)は10月1日付で役員改選を行い、前専務取締役の勝山正明氏が代表取締役社長に就任した。勝山社長は昭和61年に入社以降、創業家である黒川友二前社長(現:相談役)の下、長くにわたって営業畑を歩み、平成7年には関東初の加工拠点である市川支店(千葉県)開設時の支店長として、巧みなネットワークと人望を活かし、関東進出への足掛かりを築いた。関西、関東に加え、米国にも複数の拠点を持つグローバル企業にまで成長し、内外からも認知度の高い扶和メタルを今後どのように牽引していくかについて、勝山社長に話を伺った。



勝山正明 社長

それからは絶対に何とかしなければならぬという気持ちでスタッフ一丸となって昼夜関係なく働き、4年目はトントン、5年目で黒字化を達成し、7年目からは連続して全支店でトップにまで上り詰めた結果、当時、撤退に賛成だった役員からは「今あるのは市川支店のおかげ」とまで言っていたが、それが大きな自信になり、自分を大きく成長させてくれた。当時の失敗は許されない、後がないというのは社長に就いた今の心境と全く同じであり、

『やってやるぞ』という気概を持てられるのは市川支店での経験が大きな糧となっている。

市川支店での様々な経験が今の自信に

一社長就任の率直な気持ちについて

黒川前社長の後任としての指名は以前から受けていたが、今年の夏頃に社長就任の正式な打診を戴いた。108年の歴史を持つ企業の社長として、その名を恥じないようにするためのプレッシャーも感じると同時に、これまでの数々の経験から自信も持ち合わせている。役員の平均年齢が改選前の59歳から46歳となり、全社員の平均年齢も36歳と大きく若返りを図ったことで、若い社員で構成される企業として、様々なことにも取り組むことができるため、今はやり甲斐という部分の方が大きい。

一前社長から言われたことは

黒川前社長からは自らの経営方針である【10年先を見つめる企業】、【職場の整理整頓と美化】、【従業員を大切に】の3つを死守しながら、同じ道を行くのではなく、自らが新しいルールを敷いて進めてほしいと言われている。これからの会社経営においては、オリジナリティが更に必要であることを強調され、そのための相談にはいつでも乗るからとの言葉は私にとっての大きな励みにもなる。

一勝山社長が関東進出の礎を築き上げました。当時の思い出について

東京営業所で西送りのビジネスに携わるなかで、関東特有のオープンヤード形式の工場を開設したいとの気持ちは強かった。その想いが実現し、平成7年に取引先から経営権を引き継ぎ、当社として関東初の加工拠点である市川支店の支店長に就任した。当初、会社からは3年で黒字化を達成するように言い渡されたが、赤字状態から脱却出来ず、さらには業界全体の経営環境が厳しくなっていた事もあり、取締役会において関東からの撤退が決まりかけていた。しかし、開設からの3年間で種を撒きつづけ、漸く芽も出始めてきた段階にあったため、「もう1年だけ時間がほしい」と会社に必死に訴え、黒川前社長がそれに賛同し、他の役員も渋々受け入れてくれた。

若手に経験積ませ足元を固めることに専念

一社長としてまず取り組むこと

これまで以上に、いつまでも皆と親しくやっていける風通しの良い企業を目指すためにも、全社員対象にアンケート調査を行い、会社に対する期待や意見要望などに耳を傾けたいと考えている。社員は宝と考え、自らも肩肘を張らずに接していきたい。

当社は現場、営業、事務含め60名で構成され、内訳は事務20名、現場23～24名、残りが役員や営業と会社の規模にしてはスタッフが少ないのが特徴だ。スピードの要求される時代において、1人で何役もこなせる少数精鋭であるからこそ、色々な逆境にも耐えられるのは大きな強みでもある。前社長が在任中にスピード感を持ちながら、拡大路線をすすめてくれたため、次は既存支店の強化を図る上で、若い社員により多くの経験を積ませ、自信を持たせることが強い組織づくりになると考えている。それに並行して、省コストや省エネといった合理化を図れる必要な設備の導入を検討するなど、まずは足元を固めていくことを優先してすすめていく。

一国内外の事業展開について

日本は少子高齢化によって、鉄鋼市場も減少傾向にある以上、国内ビジネスを拡大していくことは容易ではないが、当社は早くから米国へ進出し、貿易業務を得意としてきたので、国内中心に展開しながら、今後は更に海外分野を伸ばしていくことが必要と考えている。そのためには、社員をこれまで以上に、積極的に海外へ派遣し、販路開拓は当然のこと、米国拠点も最大限に活用しながら、新たな分野へのチャレンジも検討していきたい。

また、当社は英語や中国語など外国語に精通しているものが多い。通訳を介せば、上辺だけの価格交渉になるが、直接話し合えることは意思疎通が図れるだけでなく、即断即決が必要である時代においては非常に心強い。アジアや米国でのビジネスを加速していくためにも、今後も国籍問わず、外国人スタッフの積極的な採用もすすめていきたい。