

ホースのアセンブリで 関東地区トップクラス

工業用のゴムや樹脂ホースのアセンブリ、エンジニアリングプラスチック切削加工を主力とする大成興業（東京都板橋区）。独立系ホースアセンブリ会社としては関東エリアでトップクラスの売上を誇る。主に建設機械向けに高圧ゴムホース、高圧樹脂ホース、汎用エンジニアリングプラスチック加工製品を供給するが、近年は土木工事や半導体関連向けの低圧ホース、特殊樹脂素材の加工製品も手がけるなど需要先を広げている。

1957年、バネを中心とした工業用部品の専門商社として創業した。60年代に入り、高圧ホースのアセンブリに進出。購入した油圧ホースを切断、金具を取り付け、圧力をかけて金具がホースから抜けないように固く密着させる「かしめ」と呼ばれる加工技術に強みを持つ。

若松良太社長は、「ホースには油圧で高い圧力がかかるため、金具が抜けてしまうと非常に

ビジネススクールで 出会った仲間と知見が 与えてくれた経営哲学

危険です。そこでかきめる作業が必要になるのですが、これは非常に高度な技術です。当社は自社工場で長年、技術の向上、改善に取り組みしており、加工技術には絶対の自信を持っています。また、低圧ホースに関しては一般的に鉄のバンドを締めて金具とホースを固定しますが、使用するうちに緩んできて抜けが発生することがあります。当社はオリジナルの金具を作成し、金具の抜けが発生しないように、かしめを行ってお客様に提供しております」と説明する。

この高い技術力を支えているのが、メーカーとの信頼関係だ。大成興業は材料となるホースの仕入れ先を限定している。一般に仕入れ先は複数あるほうが安定供給や価格面でメリットがあるが、「当社はメインの仕入れ先をそれぞれ1社に絞り、メーカーと技術的な交流を深めて協力しながら、信頼関係のもとでとことん詰めてアセンブリをしようという考えです」と若松社長。

こうした戦略が奏功し、業績は好調だ。2017年5月期の売上高は約13億5900万円

the voice/
投資育成がご提供する
支援サービス
利用者の声

次世代経営者
ビジネス
スクール

編

大成興業株式会社

主な事業内容：高圧ゴムホースアセンブリ、
エンジニアリングプラスチック部品製造など
本社所在地：東京都板橋区
社長：若松良太
資本金：5000万円
創業：1957年
従業員：52名
URL：
<http://www.taiseikogyo.jp/index.html>



若松良太社長

(前年同期比8・6%増)で、5期連続の増収となった。この数年、高所作業車向けの需要が非常に好調だったことが大きな理由。電線やトンネル、橋梁のメンテナンス需要のほか、シヨッピングセンターなどの大型商業施設の建設が増えたことが背景にあるという。18年5月期の売上高も前年並みの水準と予想している。

充実の内容で10カ月学ぶ。同期生との親交も深める

若松社長は今年7月に社長に就任したばかり。大学を卒業した2005年、三菱樹脂(現・三菱ケミカル)に入社。10年に大成興業へ入り、営業部長、常務を経て、父で現会長の若松文雄氏から経営を引き継いだ。

35歳の3代目。社長継承は既定路線だった。三菱樹脂で5年間の営業経験を積み、大成興業でも営業責任者として実績をあげた。とはいえ、経営者になるにはまだいろいろな経験を積む必要があると考えていた2年前の15年、「次世代経営者ビジネススクール(第13期生)」を受講した。文字通り、これは次世代を担う経営者や幹部のための育成研修で、10カ月間、毎月1回(2日間)、計10回のカリキュラムで構成される。研修を受講した理由について若松社長は、「**決算書の見方など経営者としての基本的な部分が学べる**かなという軽い気持ちで、それほど深くは考えていませんでした。正直、取締役営業部長として忙しい毎日でしたので、1カ月に丸2日を10カ月続けるというのは、けっこう時間がとられるなど、どうしようかなと思っていました(笑)」と振り返る。

それでも受講を決意したのは、最初に参加した説明会が大きなきっかけだったという。

「1期前の12期生の女性が話をされ、同期生の仲間意識が非常に強くなるということ、10カ月はあつという間だったという話が強く印象に残りました。私は日ごろ、ゴム業界の人たちとは横のつながりがありますが、**まったく違う業界の人と知り合う機会**は少なく、しかもビジネススクールに参加するのは**次世代の経営者候補の人たちです**から、**つながりを持つのにいい機会**だと思ったのです。実際、同期生とはすごく親しい関係ができましたし、本当にあつという間で、とても充実感ある10カ月でした」

よく練り込まれたカリキュラム構成で、初めから一気に引き込まれたと若松社長は話す。

「1回目の講習は、焼津ランドホテル(静岡県焼津市)で1泊2日で行われたのですが、これが非常に大きかったですね。私たち13期生は25人で、5人1組で5チームに分かれ、最初にゲームをしました。「燃える組織の作り方」というテーマでしたが、これにはガツンとやられました。**企業の理念やビジョンの大切さを体感**させてもらいました。インパクトが大きく、ものすごくためになる企画で、同時に、初日に宴会をやって寝泊まりしてということで、みな年齢も業種もバラバラでしたが、距離がグツと一気に縮まり、意気投合しました」

学びや気づきを得た講座はいろいろあるというが、なかでも印象深い一つが第4回の「決算書の見方と財務管理」で、ビジネスゲームを通じて、**自社の独自性を磨くことの重要性を強く感じた**という。



「他社と同じものを販売しては結局、価格競争になります。当たり前のことですが、あらためてそのことに気づかされました。そこで**自社の強みを考えた時に、低圧ホースが一つの武器**なので、もっと積極的にPRしていくことにし、新しくパンフレットをつくりました。実はそれまでPRツールが何もなかったのです」

この第4回では、ビジネススクール卒業生との交流会が開催され、そこでも大きな収穫があったという。

「あるOBの方のお話を聞き、**会社の経営ビジョンを社員とどう共有するか**について考えさせられました。当社も経営ビジョンを毎年発表していましたが、こちらから一方的に話すだけでは、社員には一時的には伝わっても、時間が経つと忘れてしまう。

(上)「人への感謝の気持ちを大切に」チャレンジ精神で提案型企業を目指す若松社長と本社スタッフの皆さん。

(下) 大阪への60周年記念社員旅行にて。行き先は社内投票で決めた。

そのOBの方の会社では経営ビジョンをまとめた資料を社員に配布しているとのこと、当社も今期から冊子にして社員に配るようになっています。常に手元においておき、必要に応じて確認できるようにしてもらおうという狙いです。会社の方針や目指していること、各部署の方針などを共有していきたい、みんなに腹落ちしてもらいたかったのです。幸い社員からも好評です」

第5回の講座も大きなヒントを得た一つで、先進的な取り組みをしている企業を訪問、QC（品質管理）活動について刺激を受けたという。

「オリオン機械（長野県須坂市）さんのQC活動がとてもしばりしかったです。当社も全社で小集団活動としてQCをしています。発表会は年1回でした。オリオン機械さんは毎月発表していて、非常にスピード感がある。それで後日、当社のQC担当者と一緒にあらためて見学させていただきました。こういう他社の取り組みを見学できたのは非常に良い機会でした」

人生で最も自分を見つめた時期。自身の会社経営の核を確立する

ビジネススクールはこうした第1〜7回までの学習成果を踏まえて、第8〜10回の3回は総仕上げとなる。若松社長は、「最後の3カ月は、自社の経営提言を考え、研修成果を発表するのですが、おそらく私の人生で一番自分自身について考えた期間だったと思います。非常に強く印象に残っています」と述懐する。

「というのも、私の中でも経営理念やビジョンがあいまいで、はっきり定まっていなかったか



第13期のメンバー。卒業した今も活発に交流が続いているという。

らです。自分は仕事をやる上で何を大切にしていかなければいけないのか、会社を経営する上で核となるものは何かを非常に考えさせられました。会社を継ぐことは昔から漠然と考えていましたが、**経営者として何をするのかを真剣に考えた**ことはありませんでした。ですからこの3カ月間、自分の人生を振り返ったり、NHKの『プロジェクトX 挑戦者たち』や『プロフェッショナル 仕事の流儀』などをむさばるようになって、優秀な経営者や一つの道を極めた人たちはどういう気持ちで仕事に向き合っているのか、そういうことを自分なりに徹底して考えました」

そこで見えてきたのが、「人への感謝」だと

いう。

「私はこれまでいろいろな場面で人に助けられてきたな、と気づいたのです。ですから、人を大切にしなければいけない、感謝と敬意を持つてすべての人に接しよう。そして、『会社は人』なんだと強く思いました。社員に大成興業で働いてよかったですと思ってもらいたい。また、お客さまに対してもそういう気持ちを大切にしよう、それを私の経営の大前提にしよう」と決めました」

もう一つ、若松社長が決意したのが、新しいことへの挑戦だ。

「それまでの人生を振り返った時に、チャレンジすることが楽しかったことに気づきました。たとえば三菱樹脂時代のことですが、壁にぶつかって、営業とは何か、何のために働いているのかともんもんとしていた時期がありました。その時に先輩に、お前は何がしたいんだと問われ、私は新しいことがやりたいという気持ちが強かったのが、営業の新規開拓に取り組みました。それで結果が出た。新しい分野のお客さまを開拓することにすごく達成感がありました。ですから、当社も新しいことにチャレンジし、提案型の企業になろうと決めました。単に商品を売るのではなく、お客さまが想像した以上のサービス、満足感を提供することが当社の存在意義ではないかと」

顧客管理、あいさつ、朝礼……。研修成果が経営に生かされる

こうした内容を最後に成果として発表。そしてビジネススクール修了後、すぐに動いた。そ



第1回講義、初対面で互いにまだ緊張しながらあいさつ。



第2回の様子。グループワーク形式でリーダーシップを学ぶ。



第5回、オリオン機械の太田哲郎社長による講話に聞き入る。第一線の経営哲学に触れるチャンス。

次世代経営者 ビジネススクール



後継者候補・経営幹部を対象に、経営理論と実践を通じて、経営者として必要な能力を身につける有料の研修です。カリキュラムは全10回(2017年)、月2日連続で開催。過去300名以上の卒業生を輩出しています。

5つの特徴

- 次世代経営者に求められるリーダーシップ、経営管理能力、実践力を体系的に学習できます
- 事前・事後課題を通して、わかるレベルから「できるレベル」に引き上げます
- 学習した内容を自社の経営戦略に適応し、経営提言を行い、経営者としての覚悟を醸成します
- 投資先社長、投資先企業見学会および専門家との対話によって、経営の臨場感を体験します
- 多種多様なキャリアを持つ方々との異業種交流を体験し、貴重なネットワークづくりができます

2018年、第16期スクールカリキュラム

- 第1回 燃える組織の作り方
- 第2回 マネジメントとリーダーシップ
- 第3回 部下指導力の強化
- 第4回 リスクマネジメント
- 第5回 投資先企業訪問と経営者高話
- 第6回 経営戦略とマーケティング戦略
- 第7回 経営視点で捉える会社の計数と経営戦略シミュレーションの予行演習
- 第8回 企業戦略シミュレーションによる経営感覚の錬磨
- 第9回 事業変革構想の策定
- 第10回 成果発表会

このほか特別講座として投資先経営者との意見交換会、卒業生との交流会なども開催予定

※内容の詳細は弊社へお問い合わせください

【お問い合わせ先】 **ビジネスサポート部** 山下 Tel.03-3499-0755

の一つが、「顧客管理シート」の作成だ。

「提案型の営業をするために、『顧客管理シート』を新しくつくりました。これまでお客さまの情報は営業が個人で持っているだけだったので、それを共有しようという狙いです。そうすれば担当が変わった時や、それぞれのお客さまがどういうことでお困りなのか、それを解決するにはどんな商品をご提案すればいいのか、といったことがわかります。まだ十分ではないですが、そういう意識を持ってお客さまから情報を収集しようといま取り組んでいるところです」

また、社内のコミュニケーション力を高めるために、今期からあいさつにも力を入れ始めた。「社内を明るくしようというのが目的の一つです。あいさつひとつで会社の雰囲気も変わるのではないかと思います。これは**同期生と、会社でどういうことをやっているかなどいろいろな話をする中で得たヒント**。社員同士も、お客さまにもあいさつ

をする。私が営業していて感じるのはいいなと思う会社は共通してあいさつがきちんとしていない。いらつしゃいませ、ありがとうございまして、と。人を大切に、敬意を持って接するという気持ちは、まずあいさつに表れると思います。社員にもそういう意識が少しずつ出てきたと実感しています」

さらに、本社で毎週月曜日に行っていた全体朝礼に加え、営業部内でも朝礼を始めた。その週の予定などを確認するほか、1分間スピーチを取り入れた。テーマは仕事に限らず趣味など何でもよい。

「社員がどういうことを考えているのか、何をやっているのか、どういう性格なのかかわかり、円滑なコミュニケーションができるようになりました」

このようにビジネススクールでの成果は、さまざまな形で実際の経営に生かされている。「ビジネススクールではいろいろな勉強ができましたが、それと同じくらいに同期生の仲間が

できたことが大きかったです。年齢は25歳〜50代と幅広く、業種も異なりますが、みな次期経営者、幹部候補生という似た境遇にあります。そういう人たちと**率直に経営の話ができ、いろいろな刺激を受けられる**というのは非常にありがたいことです」

ビジネススクールは10カ月コース。次期経営者や幹部候補生という多忙なビジネスパーソンが受講するには躊躇もあるだろう。その点について、若松社長は次のようにアドバイスする。**「日程はあらかじめ決まっているので、スケジュールは立てやすい**

です。本当にあつという間で、私個人としては12回でもよかったです。途中から行くのが楽しみでしたから。いい仲間と巡り合え、いまま同期会を開いたり、それぞれが個別に飲んだりと交流は続いています。これは1回の研修では得られない関係性だと思えます。10カ月だからと臆せず、ぜひ受講されることをおすすめします。得られるものは大きいですよ」



総仕上げの第10回。研修を通じてまとめた自社の経営戦略をプレゼンテーションする若松社長。