日刊工業新聞
年月日 13 11 27
ページ 31
NO.

勝つ
中小企業のものがたり

山田マシンツール 2

「誠実」が支える信頼関係

ユーザー第一主義

「ユーザーニーズを第一にすること」。これは刻印機メーカー・工具商社である山田マシンツール社長の山田雅英の父で創業者の山田登羅敏が掲げ、現在も守っている経営理念だ。登羅敏が機械商になったのは、祖父である分之助の思いがきっかけだった。

でっち奉公に

分之助は宮中の着物の仕立てを任されるほどの腕前の職人だった。それだけに商人が堂々と表から出入りするのに対して「職人は常に裏口から出入りしなければならない」ことを不満に思っていた。そこで当時、機械商が成長していたことを受け、登羅敏を縁のあった会社ででっち奉公させた。

登羅敏は戦後、事業を整理することにした奉公先から、20歳そこそこで顧客を引き継ぎ、1947年に機械工具商「山田商店」を設立した。山田は「父は奉公先のおかげで創業できたこともあり、社会にお返ししたいといつも思っていた」と振り返る。

好循環生む

ユーザー第一主義は、ここに原点がある。通常、消耗工具の流通は卸問屋が握っている。しかし、山田マシンツールは卸問屋との取引が少ない。ニーズを収集してメーカーに提供し、好循環を生むことに重きを置いているからだ。

74年には東京都台東区に本社ビルを完成した

高度経済成長期に在庫を増やして大きくなった商社は多い。しかし、登羅敏はニーズの深掘りに専念し、規模を追わなかった。自動盤や刻印機の生産体制を整備。74年に東京都台東区に本社を建設した。苦心惨憺して大手自動車メーカーの受注を獲得し、経営基盤を固めた。

そうした父の奮闘を見てきた山田は「幼稚園のころ、お巡りさんになりたいといったら、母に会社を継がなければいけないと言われた。それ以来、社長になると思ってきた」。81年に父の紹介で商売の本場、大阪の機械商社に入社し、修行を始めた。この機械商社では業務部門のほか、経理部門に配属されて150億円規模の資金を動かす裏方を担当した。「手形も口座管理も全て目を通した。勉強になった」。

85年に山田マシンツールに入社し、一従業員として業務部門や営業部門で経験を積んだ。入社後、山田は経営スタイルについて何度も登羅敏と衝突した。しかし、譲られることはなかった。「父がやっていることで、わからないことがいっぱいあった」。

はずれの紹介

こんなことがあった。運転手として登羅敏に同行した時、取引先の購買課長から新規顧客を紹介された。「間違いなく的はずれの紹介だった。父は誠実に紹介先を訪問したが、やはりダメだった」。それでも登羅敏は購買課長にお礼の連絡をした。

「後になってからわかった」。それは誠実に付き合うと、相手も自分を大切にしてくれること。「メンツがつぶされたことがあって、やっと理解できたんだけどね」と苦笑する。経営理念であるユーザー第一主義がつくる信頼関係が、事業基盤になっている。（敬称略）

無断転載・複写禁止 ㈱日刊工業新聞社