

## 山田マシンツール ③

日本経済をどん底にたたき込んだ2008年秋のリーマン・ショックは、刻印メーカー・工具商社である山田マシンツールにも打撃を与えた。社長の山田雅英は「仕事が全然決まらなかつた。よくしのいだと思ふ」と振り返る。

### 厳しい要求

山田はリーマン・ショックに先立つ2年前の06年、父の登羅敏が亡くなったことを受けて社長に就いた。従業員は自腹で就任パーティーを開いてくれた。専務として経営に携わっていたこともあり、「やることはそれほど変わらないと思っていたが、取引先の要求が厳しくなった。こちらの力量を値踏みし、会社を掌握できるのかを見ていたのだ



# 営業に専門知識植え付け

## 「人が全て、

ろう」。  
08年、社長業も板に付  
き、課題はタイに進出した

を決めた。  
山田マシンツ  
ールにとって初の海外進出だ  
った。



### つらい経験

リーマン・ショックのまっただ中で立ち上げたタイ現地法人  
▲……………  
日系自動車メーカーに納めた刻印機のメンテナンス体制を充実させることだった。リーマン・ショック直前の8月に豊田通商などと合弁会社を設立することになった。山田マシンツールのタイ現地法人は、08年12月にタイ合弁を設立し、09年4月に稼働にこぎつけた。

### 顧客に密着

「とめどなく受注が落ちていく」。リーマン・ショックが響き、主要取引先だった自動車メーカーの業績は悪化の一途をたどった。08年12月にタイ合弁を設立し、09年4月に稼働にこぎつけた。

「人が全て」との思いは、人材教育にも表れている。セールスエンジニアリングの資格取得支援はもとより、処遇面にも配慮している。顧客に密着してニーズを深掘りするには、現場を知ることが欠かせない。山田自身、営業員のころは「工場に入り込んで現場の長に怒られた」と振り返る。

しかし、同年11月に本社の従業員の削減に踏み切らざるを得ない状況に追い込まれた。従業員とともに苦境を乗り切ってきただけに、「人が全てだと思っただけに、だがか社を守らねばならない。つらかった」。

「営業は運び屋ではない。付加価値とサービスを提供するのが仕事」。顧客からの信頼を勝ち得るために何をやるのか、模索はまだまだ続く。(敬称略)

今、事業は軌道に乗っているが、忘れられない経験になった。

(敬称略)