

## 「暮らしを潤す快適ナビゲーター」 ～日常生活に必要不可欠なライフラインを支え続け75年～

### 米津物産株式会社

代表取締役社長 鈴木 克利 氏

#### 米津物産株式会社 会社概要

(2022年10月期)

本社所在地：名古屋市南区明治1丁目22番47号  
事業内容：住宅設備機器・管工機材などの卸売  
設立年月：1952年12月  
売上高：21,107百万円  
従業員数：348名



#### 鈴木 克利 氏 プロフィール

1972年 愛知県生まれ  
2000年 同社入社  
2010年 取締役就任  
2016年 代表取締役社長就任  
趣味 ドライブ、旅

#### ●インタビューア

名古屋中小企業投資育成株式会社  
専務取締役 五十嵐 健二

### 《創業75周年を迎えて》

**【五十嵐】**今年、創業75周年を迎えられることになりましたが、会社の設立経緯や事業内容について教えていただけますでしょうか。

**【鈴木】**昭和23年(1948年)、戦後の復興間もない頃に、祖父が地元の西尾市で創業しまし

た。西尾は当時、鋳物が盛んで、手押しポンプの生産を始めました。リヤカーを引っ張り名古屋市で行商をし、更にチラシのようなものも使って全国に販売を広げていきました。

その後、多角化を進めていきたいと考え、管工機材・住宅設備機器を販売するため、弊社を設

立しました。手押しポンプの生産はやめ、現在の業態に集中するとともに製造部門は自動車部品を製造する米津金属工業(現(株)キンテック)となりました。

大きく成長を遂げたのは二代目社長である父が拡大戦略を押し進めたことがきっかけです。支店網の拡大を2年に1拠店のペースで多店舗化、愛知県から始まり、岐阜県、そして三重県に倉庫付きのオフィスを次々にオープンさせ、17店舗まで拡大させました。その後、私の代で2支店を開設し現在では19支店となっています。



<取扱う住宅設備機器>

**【五十嵐】**周年のイベントを大切にされており、5年ごとに実施されているそうですね。

**【鈴木】**5年ごとに記念の式典と販売キャンペーンを行っています。コロナ前まではお買い上げの金額ごとにお客様を招待する旅行を実施しており、お客様との取引を密にするためのツールとしても実施してきました。旅行をご一緒させていただき、ご案内することは非常に大変ではありますが、お客様によっては、招待旅行を社員旅行に使ってくださるようなケースもあり大変喜んでいただいております。コロナ禍によって形は少し変えざるを得ませんでした。今年も75周年の販売キャンペーンを実施しております。

## 《独立採算経営》

**【五十嵐】**御社は米津グループとして、持株会社があり、その下に(株)米津西部、(株)米津東部という子会社をエリア別に置かれています。どのような考えからそのような形にされているのですか。

**【鈴木】**先代の父が会社を拡大していく中、一人で経営していくことは限界だと考え、経営と事業を分離させるビジョンを形にしたものだと思います。当初、事業部制で中部、西部、東部と3つの事業部に分けていました。上場企業でカンパニー制を取り入れる企業も多くあったため、そこにヒントを得たのではないかと思います。最終的には西部、東部の2社の体制となりました。

**【五十嵐】**子会社の社長二人には権限移譲がされているのでしょうか。

**【鈴木】**先代の時期から少しずつ権限移譲を進めていき、私の代になってからは完全に権限移譲をしています。2社の社長は私よりも先輩ですので、意見を尊重しながら、3人で経営チームを組んでいます。東西の会社を競い合わせているわけではありませんが、見えない部分で競い合う部分はあり、健全な競争になっていると思います。

**【五十嵐】**支店についても独立採算で運営されているとお聞きしました。どのような狙いがありますか。

**【鈴木】**元々は狙って作り上げた仕組みではなく、昔のシステム的な問題も含めて出来上がったものだと思います。しかし、改めてグループを俯瞰してみると非常に理に適った仕組みだと思っています。エリアが広がると地域性が出てきます。その地域の特性を敏感に肌で感じ取り、判断できるのは現場の支店だと思います。それ

それぞれの支店が一つの会社だと思い、責任とやりがいをもって自ら動いてもらうことが結果につながっていると思います。



<2021年に開設した刈谷支店>

**【五十嵐】**順調に新規出店されており、中部エリアを広くカバーされていますが、出店についてはどのように決められていますか。

**【鈴木】**名古屋市内などまだまだ弊社の販売シェアが低い地域があるので、弱いエリアを強くするような出店をしたいと考えています。また、将来的には出店が出来ていない中部エリアを含め関西方面にも拡大していきたいです。

**【五十嵐】**2015年には工事会社であるイトウ産業をグループに迎えました。どのようなお考えで子会社化されましたか。今後もM&Aを実施していく予定はございますか。

**【鈴木】**お客様より工事も含めて仕事を依頼したいという声は以前からありました。工事部門をグループに持つことは必要であるとかねてから考えていたところ、社員からの情報でイトウ産業をグループに迎え入れることができました。幸いなことにグループ化して以降、業績を伸ばしています。

今後よりフォームの会社など、同業というよりも

事業領域を広げるためのM&Aであれば戦略の一つとして検討していきたいと考えています。

**【五十嵐】**グループとしての求心力をどのように保たれていますか。

**【鈴木】**弊社は従来、1年ごとの方針を考え実行していく会社でした。経営者にビジョンはありましたが、社員とあまり共有することはなく、それよりも目の前の目標をしっかりと達成していくことに力を注ぐという考えでした。しかし、社員からも会社のビジョンはどうなのかと言った声が上がるとなり、会社としてどのようになりたいかを語るように変えてきています。ビジョンを共有することがグループとしての意識を高めることにつながるとは思っていますが、まだまだ足りないの、将来こうありたいという姿を言い続けていきたいと思っています。

M&Aした事業が異なるイトウ産業については、米津の文化を押し付けるのではなく、お互いをリスペクトしてしっかりやってもらうことが重要だと思っています。

**【五十嵐】**HPにも無借金経営を旨とされると書かれています。投資や財務のバランスについてどのように考えられていますか。

**【鈴木】**これまでは無借金経営を旨としてきましたが、無借金を続けることが必ずしも良いとは思っていません。健全な経営を続けていくことは重要だと思いますが、やるべきビジネスがあれば今後はしっかりと投資をしていきたい。結果として無借金でなくなることは問題ないと考えています。

## 《米津の社員教育:トンボ塾》

**【五十嵐】**新卒採用にも熱心で社員教育にも力を入れられているとお聞きます。どのような形で

教育をされていますか。

**【鈴木】**先代社長が店舗拡大する際に一番苦労したのが人材育成であり、高卒の採用から大卒の採用に切り替えたことが大きな転換点だと思います。

社員教育については、トンボ塾という名前で40年間継続している取り組みがあります。名前の由来であるトンボは360度周りを見渡すことができる広い視野を持っていると言われており、社員にも日頃から世の中にアンテナを張り続ける人材になってほしいという意味が込められています。トンボ塾は初代も2代目も人前で話すことが好きだったため、学校のように経営者の考えを伝える形で始まったものが続いてきました。そのため、これまでは社内の講師中心でやってきましたが、それだけでは駄目だと考え、投資育成さんなど外部の研修やコンサルタントも活用して時代に求められるものに対応するように形を変えながら続けています。



<経営者の考えを伝えてきたトンボ塾>

**【五十嵐】**当地区だけでなく、他地域からも多くの手ごわいライバル企業が当地区へ進出しているようですが、どのように対抗されていきますか。

**【鈴木】**既に全国展開を狙う競合企業が進出し

てきています。しかし、中部には中部のやり方があり、地域密着で営業している弊社を選んでいただいています。弊社以外にも有力な企業がたくさんあり、同業者からも当地区は入りにくい市場とも言われています。社員教育の積み重ねだけでなく、自発的に社員が行動に移せるような社風を継続して、今後も選ばれ続ける企業でありたいと思います。

## 《80周年に向けて》

**【五十嵐】**今後80周年に向けてどのような事業展開を考えておられますか。

**【鈴木】**80周年までの5年間で取り組みたいこととしては、大きく分けると3つあります。

まずは分社化と独立採算制の再編です。店舗を拡大してきたことやお客様の統廃合によって支店間での重複が生じてしまっているの一度、再編して効率の良い形を模索していきたいと思っています。

二つ目はDX化と全店のネットワーク構築です。我々の属している管材業界はまだDX化が遅れている業界であり、支店の在庫など情報の共有化や販売システムのクラウド化を進め、業務効率化を押し進めたいと考えています。

三つ目は組織の拡大によって会社の責任も大きくなってきていると思いますので、社内のルール化、コンプライアンスの強化を図っていききたいと思います。

本社の建替えも80周年でやりたい事業の一つです。

**【五十嵐】**80年、100年と今後の御社のさらなる発展を祈念しております。本日はありがとうございました。