

「創立75周年から100年企業に向かって」 ～密着営業「ありがとうと言われる商い」の徹底～

石原商事株式会社 石原機械株式会社

代表取締役会長 石原 清延 氏
代表取締役社長 石原 一範 氏

●インタビューー

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



▲(左から)石原一範社長、石原清延会長＝本社敷地内の七面大明神前で

石原商事株式会社 会社概要 (2022年12月期)

本社所在地：名古屋市瑞穂区塩入町19番12号
事業内容：産業用副資材、工作・钣金機械販売
創業年月：1948年1月21日
設立年月：1981年11月10日
資本金：28.7百万円
売上高：5,200百万円
従業員数：45名

石原機械株式会社 会社概要 (2023年5月期)

本社所在地：名古屋市瑞穂区塩入町19番12号
事業内容：ダクト製作機械、空調工事用部材販売
創業年月：1948年1月21日
設立年月：1959年5月21日
資本金：50百万円
売上高：4,900百万円
従業員数：65名

石原 清延 氏 プロフィール

1952年 愛知県生まれ
1977年 当社入社
1981年 取締役就任
1998年 代表取締役社長就任
2023年 代表取締役会長就任
趣味：ドライブ

石原 一範 氏 プロフィール

1979年 愛知県生まれ
2007年 当社入社
2008年 取締役就任
2013年 代表取締役専務就任
2023年 代表取締役社長就任
趣味：ゴルフ、温泉旅行

【五十嵐】昨年、創業75周年を迎えられましたが、石原商事(株)、石原機械(株)の沿革や事業内容をお聞かせください。

【石原会長】石原商事(株)は、太平洋戦争から復員した父の石原光治が、空襲の被害を受けた祖父が経営する石原製鋳所の復旧に取り組んだ後、1948年(昭和23年)に石原製鋳所商事部という屋号で工具商として独立したことが始まりです。取扱商品は工具を始めとする産業用副資材でしたが、1981年(昭和56年)に得意先の工作機械メーカーが新しいNC装置の旋盤を発表した事を機に、当社で工作機械の販売を開始し、同年12月に石原商事(株)に法人改組しました。今では副資材や工作機械、組み立てライン装置など、工場で使われる様々な商材を販売しております。

一方で、石原機械(株)は1959年(昭和34年)に石原鋳工(前:石原製鋳所)が開発したシャーリングという鉄板を切断する機械を販売するために設立しました。1960年(昭和35年)に、埼玉県川口市の企業が米国製のダクト製作機械を安価に国産化したことから、ダクト製作機械の販売も始めました。現在では、東海3県と北陸3県のダクト工事業者にダクト製造機械やダクト工事用の部材を販売しております。

【五十嵐】石原“機械”という名前は設立当時の事業が由来なのですね。

【石原会長】設立当時シャーリングをはじめ鋳金“機械”を販売する会社でしたので、石原機械(株)という社名にしましたが、鋳金機械の販売を石原商事(株)に移管したことから、今では売上の大部分をダクト関連商品が占めるようになりました。



＜工場で使用する切削工具＞



＜取り扱いのある工作機械＞

《2社体制のメリット》

【五十嵐】取り扱っている商材やお客様も違う中、石原商事(株)、石原機械(株)の2社体制でやってきたメリットはございますか。

【石原会長】販売先や取扱商品が異なる両社の業績把握を明確にでき、状況に応じた個社別の対応ができることです。管理部門に関しては、両社の総務・経理を1つの部署が兼務することで、人的資源を効率的に活用しています。

【五十嵐】採用はどのような形で行っているのでしょうか。

【石原会長】新卒採用を主体に石原グループ一体で採用しています。両社は、得意先や取扱商品、営業スタイルも違うので基本的に社員の特性を見ながら配属を決めています。石原商事(株)も石原機械(株)も営業マンは全員同じフロアで仕事をしていますので、お互いの交流はあり、場合によってはグループ内の異動もあります。

《密着営業の徹底》

【五十嵐】多くの販売先から、なぜ御社が選ばれているのか、秘訣をお聞かせください。

【石原会長】私たちの仕事の目的は「お客様の役に立つ」ことであり、社是にもあります「信用」を大切にしたい取引をしているからだと思います。さらに営業マンが納品を兼ねてお客様を訪問し、製造現場の方々に対し現場密着の営業活動を徹底して行います。お客様からどうしても翌朝までに商品が欲しいと言われれば、東京にしかない在庫でも営業マンが車で走り、その足でお客様に納品したこともあります。今では『困ったときの石原商事だな』とお客様に言ってもらえるような関係性を構築できています。

石原機械(株)でも、基本的には営業マンがお客様のところに商品を持っていくのが基本的なスタイルになっています。商品は工事日には必ず納品しなければならず、オーダーメイドの製作品が今日中に欲しいとダクト工事業者に言われれば、メーカーに無理をお願いし、出来上がるのを待って夜遅くに納品することもよくあります。

【石原社長】(石原機械(株)では)当社で扱っている商材に関しては、東海3県で非常に高いシェアで販売させていただいています。北陸では同業他社との競合で、少しシェアが下がってしまいましたが、それでも高いシェアをいただいています。

【五十嵐】高シェアを維持できている要因はどこにあるのですか。

【石原社長】ダクトの部材を販売し始めてからしばらくは、当社以外の業者から購入している先もたくさんあったと聞いています。そこから、徐々にシェアを拡大した事では、社員もよく頑張ってくれていると思います。ある企業が、当社のメイン商品を自社で製造し安く販売し始めたことがありました。それでもお客様からは『うちは石原機械から買うから安心して』と言って頂け、一時的に離れたお客様も最終的には当社に注文が戻ってきました。QCD(品質、価格、デリバリー)はもちろん、日頃の仕事の中で、満点ではないにせよ「お

客様の為に」という気持ちがお客様に届いて、評価頂けた結果だと感じています。



＜ダクト製造機械＞



＜ダクト部材商品センター＞

《社員に浸透する石原イズム》

【五十嵐】密着営業が強みで、地域に根ざした営業ということですが、これを体現している社員への教育はどのように取り組まれているのでしょうか。

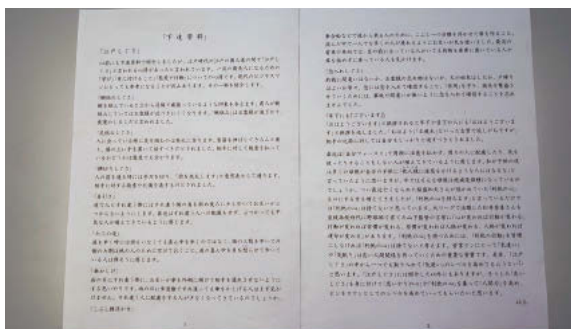
【石原会長】まだ社長になる前、社員をセミナーに派遣しようとしたら『社員を育てるのは社長の仕事だ』と私の父に叱られたことがありました。その時から2～3年目の若手社員への勉強会を始め、私も講師として参加する形で25年以上続けている事と、毎月1回、現状の思いを記したB5 2枚程度のメッセージを、社員に渡すなどで、思いの共有を図っています。

創業当時から、“信用を大事にする”“誠実に仕事をする”“無駄を省く”という「信用・誠実・質素」を大切にしています。加えて「ありがとうと言われる商い」をモットーに掲げ、社員に浸透させています。特に営業の仕事は「人間力」「営業力」の差で結果が大きく違ってきます。「人を育て

るのは流れる水に字を書くが如し」という言葉がありますが、繰り返し社員には伝えていきます。



＜毎月開催される勉強会＞



＜社員に渡されるメッセージ＞

《3代目社長への経営承継》

【五十嵐】今年、一範社長に経営のバトンを渡されました。これまでを振り返ってみていかがですか。

【石原会長】「景気のいい時期は短い」「なかなか思い通りにはいかない」と言うのが本音です。特にリーマンショックの時には、(石原商事株)の売上がピークの半分以下になり、「どうしようか」と頭を抱えたことを覚えています。翌期に何とか黒字に転換できたことは、本当にお客様に恵まれたこと、社員が頑張ってくれたからだと思心から感謝しています。

【五十嵐】後継者難が叫ばれ、いわゆる親族外承継も近年増えてきている中で、しっかりと経営承継ができた要因・ヒントがあれば、教えて下さい。

【石原会長】自宅が職場の近くで、いつも会社

や社員を見ながら育ってきたというのが一番大きいです。私自身も会社の敷地の中で暮らしてきましたから、自然と後を継ぐのだろうという感じでした。

社長も大学卒業と同時に同じ業界の間屋で修業させていましたので、社員にも社長が後継者だという認識を持ってもらえたと思います。

【五十嵐】その当時、社長はどのような気持ちでしたか。

【石原社長】私も同じような感じで、自然と後を継ぐのだろうな、そんな認識でいました。創業者である祖父からも『お前はいずれ継ぐんだぞ』みたいな言葉もありましたし、何の抵抗もなく自然に後を継ぐという気持ちになっていました。

【五十嵐】今後、会長が社長に期待することはありますか。

【石原会長】まずは、「経営者としての覚悟を持つこと」と「ブレない考え方の軸を確立すること」です。また、この人についていけば間違いないと社員から思われることが一番大事だと思います。私と社長の性格はかなり違いますし、私に無いものを持っていますから、うまく経営に生かしてもらえればと思っています。願わくは、「良い社風の会社」かつ「お客様から必要とされる会社」にしてもらいたいと思います。

あとは、父の代から会社の守護神として本社屋前に祀っている七面大明神や先祖も大事にしていってほしいと思います。

【五十嵐】理念や伝統は継承して欲しいということですね。

【石原会長】一方、今までの仕事の進め方ややり方を変えるべきものは変えていってほしいです。“思い”と“やるべきこと”は違いますので、思いは大事にしながら、お客様の役に立つ営業活動を意識し、変えていってもらえると良いと思います。



＜創業75周年記念パーティーの写真＞

【五十嵐】では逆に社長から会長へ要望は何かありますか。

【石原社長】特段ないですが、私なりに頑張るので見守ってほしいです。

【石原会長】私自身は、みんなを強引に引っ張っていくタイプではないですが、社長は引っ張っていけるタイプだと思います。だからこそ社員にどれだけ信頼されるかという事が今後は大事だと思います。

【石原社長】うまく社員を巻き込んでいきたいと思っています。社員がその気になるように自分がどう振る舞うかは、社長として常に意識しなければと思っています。こんな社風にしたいんだという思いを社員1人1人と共に10年、20年かけて社内で醸成していくつもりです。トップダウンというよりは社員を巻き込みながら業務をしたいというイメージです。

《今後のビジョンについて》

【五十嵐】最後になりますが、御社の今後のビジョンについて教えてください。

【石原会長】当社の営業は、対面営業が基本です。今後、営業方法は変わっていくかもしれませんが、現場密着でお客様の要望に応じてきた強みを更に磨いていってほしいと思います。それには良い人材の育成が欠かせません。少子化でますます採用が難しくなりますが、魅力ある会社づくりをしていくと共に、会社や先輩社員が「育

てる力」を高めていく必要があります。我々のような販売会社には、なかなか新規口座を作っただけなので、強いオリジナル商材を作り、かつ今あるお客様を深掘りしていくことが大切だと思います。まずは、100年企業を目指し、さらに長く続く会社にしていってほしいです。

【石原社長】今ある土台の上でどれだけ深掘りできるかですね。ビジョンとしては会長も何回も言っていますが、良い会社作りです。こんな会社にしたいというイメージを明確にして、明るくて、楽しくて、ノリと勢いがあって、社員みんなが明るい未来を語る会社にしたいと思っています。社員が気持ちよく働ける雰囲気・風土があれば、能力も発揮しやすくなると思いますし、もっともって人は集まってきます。そんな会社をみんなで作っていき、100周年を元気よく迎えたいですね。

【石原会長】景気が良いときは黙っていても数字は作られますが、苦境のときにこそ真価が問われます。今後、産業構造や世界情勢の変化によって景気が大きく影響を受けますが、ブレない軸と、苦境を乗り越えていく覚悟を持って経営してもらうことを期待しています。

【五十嵐】残すべきところ、変えていくべきところはあると思いますが、石原グループとしてのブランドを今後も大切にしていってほしいと思います。本日はありがとうございました。



＜石原グループ本社＞