

「全鍍連」 2022年 4月号 理事長のよこがお

三重県鍍金工業組合 服部 一彌 (株)ハツメック 代表取締役社長)

「経営よもやま話」

コロナも 2 年以上続きウイルスも変異を繰返し皆様にはコロナ終息へのジレンマと日常生活を送る日々においていつかウイズコロナに気持ちも体も変化している今日この頃をお過ごしではないかと思います。最近友人とマスク生活が当たり前となり知り合いと街ですれ違ってもマスクのせいで気付かず通り過ぎることがあるよねとの会話から逆にコロナ禍で知り合った人とはマスク顔で名刺交換しておりコロナ収束後マスクを外した状態で会っても誰か分からないということになってしまくんじゃないかと談笑したことがあるのですが、まさか我々が生きてる間にこんな時代が来るなんて誰も予想しなかったと思います。

さて本題ですが先日小職が入会している経営者の勉強会で若手経営者の経営報告会があり小職はリモートで参加しました。若手経営者は 29 歳小職の愚息より 4 歳も年下の若手経営者です。事業は鋳物の資材商社で我々の業界でいうメッキ材料商ですね。鋳物業界も 30 年前より新興国へシフトしており国内では空洞化産業となっています。彼は中学の時お父さんを急逝で亡くしており、その後はお母さんが母親兼社長で家庭も会社も支えられていました。彼が大学を卒業してからはお母さんと二人三脚で経営をされています。そんな彼は自社の業種の将来に強い危機感を抱かれたのでしょう新規事業を始めたのです。それがなんと脱毛サロンなのです。小職も 22 歳で父親が急逝しメッキ業を急遽継承しましたが継承後間もなく経営危機に直面したことがきっかけで新規事業を展開してきたものですからそんな自分と彼が重なり彼がどんな思いでどんな戦略で新規事業を始めたのかに興味があり彼の報告を聞きました。聞いての感想ですがこの脱毛サロン事業への進出は深く考えて立ち上げたとは到底思えず、仲良い友人の情報を基に何となくいけるんじゃないのかという判断と勢いで展開したような話で自分の息子ならそんな何も考えず甘い考えで事業なんて成功するはずがないと一蹴するという感想を持ちました。帰宅後お風呂に入りながら彼の話を思い出しよく考えれば自分も昔新規事業を立ち上げたのは当時主力の事業である鋳物へのメッキ事業に大きな危機が訪れたことがきっかけで進出した新規事業（センサー、電子機器開発製造事業）などに深い見識があったわけではなく漠然とこれからは電子、半導体の時代だということだけで立ち上げた経緯を思い出しました。そしてあれから 40 年が過ぎ今では戦略は？強みは？マーケットは？と妙に理屈っぽくなっていて戦略的ストーリーがハッキリしない新規事業には飛び込めない自分を改めて認識させられました。勢いで飛び込む事業は全てダメなのか、イヤそんなことはない。失敗してもそこで出会った人、あるいは失敗したときに見えてくる新たな景色そこで臨機応変に対応できる柔軟な対応力と行動こそがこれから日本で起きようとしている製造業のビッグチェンジに対処できる経営者の大事な資質ではないのかと改めて考えさせられました。我々の世代は今まで経験し

てきたからこそ簡単に新しいことにチャレンジ出来なくなっているのかも知れません。若手経営者の皆さんには夢をもって大いにチャレンジし今後日本で起きるだろう新たな産業の一翼を担って自社の継承、発展につなげて欲しいと思います。