

辻井 竜太

代表取締役

つじいりゅうた

大阪府出身。大学卒業後は大手飲料メーカーに入社し、営業マンとして活躍していた。独立心が強く、在職中より起業を目指す。ある経営者の助言により、父親が創業した『ヤマト』に入ることを決意。2007年に入社し、2013年4月に正式に代替わりした。製造業界に新風を吹き入れるべく、異業種で培った経験と感性を活かした事業展開を行う若き二代目だ。



布川 早速ですが、辻井社長は「ヤマト」さんの二代目だそうですね。学業修了後すぐに家業へ入られたのですか。

辻井 いえ、実は学生時代は家業に入ること考えておらず、大学卒業後は大手飲料メーカーで営業職に携わっていました。しかし、サラリーマンで終わらたくないとの想いがあり、起業セミナーなどに参加していたのです。

布川 ではもともと独立心はおありだったと。お父様から、家業を継いでほしいというお話は？

辻井 ありませんでした。当社は、ヒータ・センサ・工業炉・真空装置の部品から装置までの設計・製造及び販売を手掛けており、製造業界が厳しい状況にある中、父も後を継いでほしくとも強くは言えなかったのです。後を継ぐかどうかは私に任せるというスタンスでしたね。私は私で営業という職に面白みを見出していましたし、30歳で異例とも言える昇進を打診してもらっていました。ただ、そのころご縁があつて知り合っ

た経営者の方に、将来について相談したことがありまして。会社での仕事や家業についてお話したところ、後継も経営者としての選択肢の一つだとのアドバイスをいただいた。なるほどと思ったのです。それで、昇進してからでは、退職に伴い会社に迷惑をかけることになるかと考え、昇進話をお断りして『ヤマト』に入社しました。

布川 お父様はさぞ、喜ばれたでしょうね。

辻井 ええ。ただ父はたき上げの職人で、一方の私は営業畑の人間なので、仕事に対する考え方が全く違うのです。良い製品を提示したいという目的は同じでも、プロセスが違う——父は純粹に良いものを作りたく、私は幅広く売れるものを作りたい。ですから、何事にも意見が全く噛み合わず、三カ月ほどは顔を合わせる度に喧嘩でしたよ(笑)。

布川 (笑)。親子ですと、余計に難しいですよね。

辻井 また、人材に対する考え方も異なりました。製造業界の若手離れは顕著で、ご多分に漏れず私共でもなかなか人材を確保

製造業界を下支えする製品と技術 顧客の満足を満たし、信頼に応え続ける ものづくりの専門家集団でありたい

ヒータ・センサ・工業炉・真空装置の部品から装置までの設計・製造及び販売を手掛ける『ヤマト』。厨房機器や産業機械など、ありとあらゆる分野で使われる設備機器の温度管理や、加熱などの専門家として知られ、その高い技術力と豊富なノウハウは高く評価されている。本日は、同社の二代目・辻井社長に布川敏和氏がお話を伺った。



●ゲストインタビュー
布川 敏和
(タレント)

「日本の経済成長を支えてきた製造業界は今、経済のグローバル化が進む中で重要な過渡期にあると言えます。良い意味での日本らしさを残しながら伸ばすと同時に、日本特有の弱点を克服することが、生き残るためにも欠かせません。『ヤマト』さんは異業種で、しかも営業職という製造業ではない職種を経験された辻井社長ならではの視点や発想が新たな局面を創出する力になっている気がします」



株式会社 ヤマト

大阪府大阪市平野区長吉川辺 4 丁目 1-16
TEL 072-339-5360 FAX 072-339-5365
URL: <http://www.yamato-gr.jp>

できず、また定着率も良くなかったのです。職人気質の父は社員に厳しく接するので、長く続かなかつたんですね。しかし、社員を育て、長く働いてもらえるよう導くことも組織の役割です。私より年上の人も多いのでコミュニケーションを深めながら、長く働いてもらえるよう努めました。今、働いてくれているのは私が家業へ入って以降に入社してきた社員で、皆、キャリアは6年以内。製造業界は若い人が少ないと言われますが、会長を除いた社員の平均年齢は30代と若く、お陰様で私が入社した6年前に比べると業績も伸びていますし、今後のさらなる成長も期待できると自負しています。

布川 経営者として、大切にされていることを、お聞かせ下さい。

そうしたら、本当に業績は好転しましたし、定着率も落ち着いている。その経験からも、ベクトルを合わせ、希望を共有し、和を尊びながら働くことが大切だと感じます。また、それが出来るのが日本人であり、日本人の美点でしょう。これから日本人が世界で活躍する上で、重要なフアクターになると思っています。

布川 技術者として、また、一社員として成長する過程で帰属精神も養われるのでしようね。社長は人材の育成に対して確たる持論をお持ちの方だと感じます。

辻井 定年を設定しないなど、珍しいスタイルかもしれませんが、何が正解なのかは分かりませんが、一概に言えるものはありませんから、思うようにしてみても答えを探すしかないですね。それが今、少しずつ結果につながっている気がします。

布川 今後の事業展開については、どのようにお考えでしょう。

辻井 事業拡大と経営の安定化のバランスを取りながら、「ヤマト」をより大きくしていきたいです。同時に、製造業界にサービスマンの要素を取り入れ、これまでのような製品の製造・販売というハードだけではなく、製造業界を歩む企業として新たなカラーを打ち出したい。たとえば、製造業界では女性の活躍はごく僅かですが、私共では営業などに女性を登用することで業界に新しい動きを送り込み、新しい感覚での製造業をつくりたいと考えています。企業としてのブランド力を高めてお客様に、また地域社会に貢献できる企業を目指すと共に、国内外に対して企業の在り方を発信していきたいですね。

布川 本日は、ありがとうございました。

経営理念の共有が企業としての強さになる

▼非鉄金属加熱から温泉水加熱まで幅広い用途で使用できるラジアントチューブヒータ、アルミ溶湯加熱用投げ込みヒータなどの電気ヒータ・加熱装置、使用条件から素線径・保護管材質など最適な材質を選択することが可能な保護管型熱電対など熱電対・測温抵抗体、アルミ連続溶解保持炉など各種工業炉、真空機器・部品・装置。取り扱う製品が非常に幅広い「ヤマト」。消耗部品の供給やメンテナンス、修理といったアフターフォローはもとより、顧客の業務において生産性や効率化を高められる製品の提供をもって、高い納入実績を築いてきた。そんな同社が掲げる経営理念は、「お客様に信頼され、ともに喜びあえる会社（創業の理念）」「動きがい・やりがい個人と共有できる会社（個々の活力と会社の発展）」。製品に対する顧客の満足を満たし、信頼に応えることで企業とし

ての社会的責任を果たしてきた。製造業界を下支えする黒子的存在である同社には、その経営理念がしっかりと根づいている。若者離れが顕著な製造業界にあって、同社社員の平均年齢は30代と若い。勢いがあり、同社の業績は2007年の辻井社長の入社以降、成長を見せている。伸び代は充分。経営方針の共有によって“ものづくりの専門家集団”としての本領がより発揮されるであろう今後に期待大だ。

