

# 不撓不屈

ふとうふくつ

「ヤマトは製造業ではなく、サービス業」。ヤマト社長の辻井竜太は力を込める。

## サービス業意識

同社の主力は工業炉に使われるアルミニウム溶湯用のヒーターの製造。心がけるのは、ヒーターを利用する炉メーカーの目線に立った製品作りだ。「当社はサービス業だから」と、土日祝日も工場を開けて顧客の注文にいつでも応える。加えてトイレはいつでもきれ

## 営業成績トップ

いに保つ。「コンビニは毎日24時間営業しているけれど、もしトイレが汚れていたら誰もお客さんは来ない」。そんなサービス業としてのこだわりだという。

野区で1993年、父の龍夫（現会長）が同社を設立した。温度計や熱伝対の製造からスタートし、金属ヒーターや真空装置の部品、装置へと事

は高校生だった。中学生の時から続けてきたラグビーに熱中。金属線の切を食べた。「裕福ではな断や接台といった簡単な手伝いはしていたもの、自分が会社を継ぐの、考えはなかった」と振り返る。楽しみにしていたそこでは営業畑を歩み、

順風満帆そのものだった。入社3年が過ぎたあたりから、小さな違和感を覚え始めたという。

## 考え方に共鳴

「待遇の不満と上司に対する愚痴を話すことがほとんど」といった会社

# 小さな違和感、経営者志向

り「まい進」した。情報収集を人脈づくりにまい進した。

（敬称略）

辻井が社長に就任してから4年がたった。その間、継続的に構造改革を進め、ヤマトの経営体質は大きく変わった。例えば大学の研究機関との協業で熱効率が高いヒーターを開発するなど、新製品も次々と発売。2016年度の売上高は12年度比約3倍の5億2000万円の見込みだ。

業の幅を広げてきた。主な顧客である大手自動車メーカーが中国・東南アジアに進出していることから、近年はヤマトでも海外販売の伸びが加速している。

## 飲料会社に就職

同社の設立当時、辻井



ヤマトが手がけるアルミニウム溶湯用の湯漬ヒーター

員生活になじめなかったという。一方で取引先の経営者たちは皆、「不満があれば変えていく」という前向きな考え方を示した。辻井自身も「変えようもないものに不平不満を言っても仕方ない」と、そんな考え方に共鳴。何よりも自分で行動

▽所在地：大阪市平野区長吉川辺4の16▽社長：辻井竜太氏▽従業員：30人▽創業：93年（平均）9月▽資本金：1000万円▽売上高：5億2000万円（17年2月期見込み）▽ORL：1.0▽P：www.yamato-e.jp/