



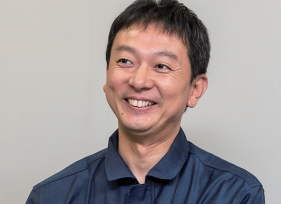
いるので、そういう意味では深掘りしていけばいくほど、いろんな仕事が舞い込んでくるようにはなりましたね。

居相 他社との差別化はどうすればいいかというなかで、「ステンレスのクロ」に特化してやってきました。特化することで受注範囲が狭くなる恐れもありましたが、逆にこれまでまったく関わりのなかった業界から声がかかったりして。私たち自身の視野もずいぶん広がりました。

篠原 ヒントをくれるのはお客様。市場にマッチしていなければ、いくらいいものをつくっても跳ね返されますし、求めるものも変わってきているので。今は高品質・短納期が当たり前となり、本当に求められているものは何かニーズを探り、常に「うちにしかできないもの」を探っていかなければならない状況。

松原 今まさにその問題に直面しています。営業のやり方を変えないといけない。仕事が減ったのも、篠原社長の言葉を借りるなら、クライアントのニーズを掴めていなかったのかもしれません。今は、継続させていただいるお客様とは、より密にしなければいけないし、並行して新しい仕事も積極的に取っていかないとけない。

居相 新規につながるお客様の声を聞くために、展示会はどこに出すべきかが重要だと考えています。そこをしっかりと捉えることができれば、市場の声も聞こえてくるし、自分たちに足りないものも見えてくる。そして次回はその課題を解決して出す。今は「売り上げが3割減っても、ほかのところで5割増やせる」くらいの気持ちで、どっちかというワクワクしているんですよ(笑)。



小泉 すぐにお客様から反応がなくても、数年後に声がかかることもありますよね。

居相 そうですね。1年は動きがないくらいの覚悟は必要。業界の中での知名度を上げるという効果も狙っています。



今後につなげる「社外ネットワーク」を。

松原 あとを継ぐことが決まってから今もずっと「自分らしいやり方」を模索していて、勉強会に参加し始めたんです。2013年におこなわれた株式会社エクセディの清水会長(当時社長)の講演会とビジネスマッチングでのご縁をきっかけに、会長と大東市の若手経営者が集まり、定期的に勉強会が開かれるようになって。

篠原 第2回目から私と松原さんは参加しました。今は10名ほどです。清水会長からエクセディの取り組みや経営者の在り方などを伺い、参加者はそれを持ち帰り、実践したことを報告し、それに対してさらに会長からアドバイスをいただきます。

松原 清水会長はスピードを大切にされる方で。最初の講演会の時も、会長からビジネスマッチングを提案されて、「こういう仕事をやっています」と自己紹介したら、「じゃあ一度お伺いしましょうか」と言われ、翌日には担当者が来られるといった具合。勉強だけでなく自分次第でビジネスチャンスもつかめる、ありがたい場となっています。

篠原 それとまだ実績はありませんが、勉強会に参加したメン

大東市若手経営者の会



毎回、3～4社の新たな取組みが報告される。一方通行の座学にとどまらないPDCA方式を導入。オブザーバーで公認会計士も参加し、財務状況・経営診断結果によるアドバイスも行われる。



メンター役は、株式会社エクセディ取締役会長 清水春生氏。「この会社で働いてよかった」と社員に心底思っ貰える経営者になりたいという経営TOPの強い想いが大切です。

バーとネットワークができつつあるのが嬉しいですね。

松原 同じ大東市で近くにも意外と発注先を知らなかったりするので。情報交換しています。

居相 そういう関係が築けてこそ、経営に関しても言いやすくなる。ぼくも地元の八尾市の商工会議所が運営する「環山楼塾」に参加しています。これは昔、地元のお金持ちが集まって若い人に商売を教えた「環山楼」にちなんだもの。異業種20名ほどの集まりで。勉強会の後に懇親会があるのですが、八尾市の経営者なんだからと、八尾で飲むようになる(笑)。

篠原 地元にお金を落とす。それはいいですね。

居相 そうやって地元を目を向けると、いろんなことが見えてくる。たとえば八尾にはホテルがない。せっかくお客様が来られても泊まる場所がない。そんな地域の課題を掘り起こして活動している側面もあります。地域創生じゃないですが、潜在的な地域事業の創出につながるかもしれない。

小泉 ぼくも「OPM会」に所属しています。この会があったから、今の自分があるといっても過言ではないくらい存在です。展示会の共同出展がメインなのですが、自社の強みであるとか、どんなニーズがあるのかを経営者同士が、本気で話し合える会なんです。それぞれに哲学をもっていらっしゃるので、ここで経営とはいかなるものか学ばせていただいています。

「力を発揮できる現場」への社内改革。

小泉 今年の会社の言葉は「やってみる」。他の会社ができないことばかり、チャレンジしています。現場に今までやったこともないものづくりを任せて、納品まで行かせます。お客様