

創業60年以上、今はまさに飛躍の時期にきている。会社づくりとしてまず、楽しい会社（ホップ）、そして良い会社（ステップ）、儲かる会社（ジャンプ）とあゆんでこられました。今はジャンプの時期で新たな事業にチャレンジされています。業界の支部長をされていた8年前には約280社あった同業者がどんどん廃業して、今では140社近くになっている中、何かを変えなければいけないと異業種交流会に参加、同友会含め3団体の組織に入って活動していたそうです。この動きが無ければもう生き残れていなかったかも知れないと当時の危機感を語られました。



浪速熔材 株式会社
河邊 優氏
(南東ブロック 平野支部)

●後継者だからと特別扱いしない社風

学校を卒業するなり会社に入り、訳も分からず営業に出されます。もともと人と話すのが苦手だったそうですが、入社するなり飛び込み営業に出されて、「売れるまで帰ってくるな」と、言われながら苦悩の日々を過ごされました。引き継ぎもなく、アドバイスはというと、「売ってこなかったら、売る方法を自分で考えなさい」といわれ奮闘されました。飛び込み先の職人さんに商品の質問をされると答えられない。あげくには「商品のことが分からないんだったら、売りに来るな」と罵倒されましたが、逆に質問攻めで教えてもらったそうです。職人さんは怒りながらも教えてくれて、ちゃんと聞き入れて対応すると、かわいがってくれて、気がつくといつもお付き合いになっています。そういった経験が河邊さんを成長させたそうです。その苦難を乗り越えた人だけが一人前になる、まるで自然界のライオンのようなしつけです。



●業界での生き残り合戦

景気に左右されながらも淡々と事業を継承され、本業に徹して取り組まれますが、業界全体のパイが狭まっているそうです。このままではダメだとさまざまな団体に参加し、本業以外の活動が忙しくなりました。そうすると現場をまかされている弟さんから反対され、「あっち、こっちに目を向けるより本業をしっかりとしよう」と言われ、出かけると冷たい目で見られていました。同業者がどんどん廃業していくので、かえってお客さんがこっちに流れてくるのではないかと、安易に考えていました。しかし、そううまくはいかず、売り先のお客さんが無くなっていくのに伴って同業社が廃業していることに気づかれました。8年前には約280社あった同業者が現在では半減していて、約140～150社になったそうで、「あのとき本業だけにしがみついていたら、今は無かった」と断言されています。

●起死回生の事業転換

とうとう売り上げも半分以下となり、変わらざるをえなくなりました。営業で培った先人からのアドバイス「売れなかったら、売る方法を考える」が染みついていた河邊さんは、180度の方向転換に出られます。ただ単に商品を売るのは当たり前、お客さん自体が減っていることから、お客さんが減らなければ、自社の商品は売れているという所に目を向けて、新たな営業スタイルを考案されました。やり始めた頃は社内でも不安な表情で、「ほんまにいけるんか？」と、反対の声も出ていました。でも、やらざるをえなかった。他に方法が無かった。と、まい進され、社長自らコンサル営業の仕組みを作り、今は社員さんにまかしているそうです。そうするとどこからか噂を聞き、取引の無い企業から問い合わせが入るようになってきました。今では営業所も増え、6名だった社員が15人まで増えてもまだ手が足りない。すぐに営業に出てコンサル営業を始めなくては自社の未来が無いことから、営業経験者を募られているそうですが、将来的には新規雇用も促進したいと、お考えです。

●さらなるチャレンジを追求

新たな営業スタイルができたからといって甘んじてられない。そう言わんばかりの河邊さんですが、新たな事業を展開されています。それは新たな市場に切り込む商品を開拓しておられます。今までのお客さんのパイが減少すると自社経営も伸びない、では、お客さんの幅を広げるしか無い。ということで今ではコンサル営業というスタイルを守りつつ、新商品で新たな市場の企業が助かる仕組みを構築されました。そういったアイデアに至ったのも外に出て色々な業種の人と話したから、ひらめくのであって自社で悶々としていても何も始まらないのでは無いでしょうか？だから今では異業種交流会に反対だった社員さん達も認めて、いつでも行って下さい。という姿勢になってきたようです。8年前に業界の支部長を経験してからいろいろなことがあり、3年前からようやく結果が出てきたそうです。あきらめずにチャレンジすることが大切だと河邊さんの心の声が聞こえてくるようです。



●同友会を始め異業種交流で得たものは

異業種交流で得たものは「情報と人脈」だと断言されます。アンテナを張り巡らせ業界の動向を察知し、行動に出る。河邊さんは頭の中でSWOT分析が自然にできる人だと。感じられました。「情報と人脈」大阪だけでも2800社の人脈があると思えば未来は明るい。ただ、河邊さんが気をつけられているのは、もらうばかりではなく、もらったり返す。それをキッチリしなくては次につながらない。と語られました。

Profile

浪速熔材 株式会社

所 在：大阪府大阪市平野区背戸口1-2-15

設 立：1950年6月

事業内容：各種高圧ガス・溶接材料・工具類卸・環境衛生商品卸、省エネ商品