

# 会社は人を幸せにするため

「社員の幸せ」を実現するために「永続的な成長」が必要。

四代目に「ルール」は敷きません。

「今年、初めて法人税が払えました。本当に嬉しいですよ」

シバセ工業三代目社長の磯田拓也さんは、そう話す。

「これでやっと二人前です。一人前になるまで二三年かかりました」

電子部品大手の日本電産に勤めていた磯田さんがシバセ工業に入社したのは、一九九九(平成11)年のことである。

同社は妻の親戚が経営していたストローメーカーだった。二代目夫妻には子どもがいなかった。そこで三代目にと考えたのが磯田さんだったというわけである。

磯田さんの背中を押したのは、日本電産は自分が辞めても微動だにしないだろうが、シバセは誰かが後を継がないと会社がなくなるかもしれないという思いだった。しかも磯田さんの故郷の会社でもあったのだ。

最盛期は五億円以上あった売上高が二億ほどになっていった。売り上げのほぼすべてを頼っていた親会社からの発注が激減していたのだ。だが、幸い会社には借金もなく、少しばかりの蓄えがあった。加えて、さまざまな種類のストローを作る技術力もある。それらをベースに、親会社からの発注があるうちに新しい仕事を一つ一つ立って直していくしかない。

磯田さんは、そう考えた。

まず、営業担当者を一人雇った。そして、そのサポートのために当時はまだ珍しかった会社のホームページを立ち上げた。すると、ホームページを見て飲用以外の用途のストローの相談がくるようになった。

「このときストローは飲用だけのものではないんだと思ったんです。この発見は大きかったですね」

ホームページからの相談事を相手と一緒に知恵を出し合って解決して



ロールするのが難しくなります」

磯田さんは毎年一〇%成長するくらいがちょうどいいと言う。

「簡単にできる目標ではありませんが、コツコツと努力を積み重ねればできない目標でもありません」

「無理せず、楽しめ、コツコツと」これが変わらぬスタイルなのである。

祖業は素麺作りだった。二代目は、それをストローメーカーに転換した。三代目の磯田さんはストローの用途を工業用・医療用に広げた。代々会社を大きく変えてきたのだ。

そして次のバトンを長男に渡そうと考えているそうだ。

「いま息子は大手の自動車メーカーに勤めているんですが、一五年勤めたら戻ってこいと言っているんです。私も日本電産で一五年経験しましたが、次の経営者になるには他社での経験は二年や三年では役に立ち

ません。会社を変革して新しい事業で次の成長につなげるためには一〇〜一五年くらいの経験と人脈が必要です」

磯田さんは「本当に戻ってくるかどうかわかりませんが」と言いながらも、バトンを渡す一〇年後に備えて、年間成長率一〇%×一〇年で一〇〇%の成長、つまり、いまの売り上げの二倍の一〇億円以上にまで持っていくことを目指している。そして、次の世代が新しい事業を始めるための資金や人材や設備を準備しておきたいという。

「後継者の使命は、受け継いだ会社を成長させ一〇倍にして次の世代に渡すことです。一〇億で受け継げば三〇年で一〇〇億へ、一〇〇億で受け継げば三〇年で一〇〇〇億へ、そうして一〇〇年後にも会社が存続することが大切であり、経営理念の『社員の幸せ』を実現するために『永続的な成長』が必要になるのです。何をするかは四代目が決めることです。やりたいことを自由にやればいい。ルールは敷きません」

後継者には、単なる後継者ではなく「創業者」の自覚を持ってほしいということに違いない。

## シバセ工業株式会社

代表取締役社長

磯田拓也

【会社概要】▽創業1926年▽事業内容11各種ストローの製造・販売など▽従業員数150名▽本社1岡山県浅口市