

不撓不屈

ふとうふくつ

保証をセツトに

「サービス業としてビジネスを考えると、次から次へと案が思いつく。ヤマト（大阪市平野区）社長の辻井章太は目を輝かせてこう話す。例えば、工業用ヒーターでは「保証という考えがない」と指摘し、現状にまだ満足していない。「ドライヤーや洗濯機といった家電には当然のように入保証サービスが付いている。ヤマトの製品

ヤマト

④

100年続く会社へ

も保証サービスとセツトは、中国や東南アジアなどで提供したい。またサービド。新製品のヒーターサービスとして、24時間3「アルハイパーエック65日のコールセンター」は中国でも売り出しサービスの運用もした。その販売が好調な「い」と構想は広がる。そこから、2016年度のため製品を販売してか売上高は5億円と過去最ら何年で、どういった故高を更新する見込みだ。障報告があるのかデータ 辻井も自ら海外に営業へベースも構築していると 飛び回る日が続き、販路ころだ。ヒーターは消耗 拡大に汗をかく。品で、使い捨て。そんな 「父親が作った会社を業界の常識を覆そうとし 軌道にのせ、次にバトン

「57歳引退」宣言

さらに同社の事業は海外にも広がりがつつある。現在力を入れている市場

タッチするのが2代目の「57歳で会社経営をや、この経営展開や会社規 役員」。辻井はこう言い切める」と決めている。そ 模を社員に提示してい 0人の「統合経営」、そた

5クルールの拡大路線提示



「企業は人なり」を實踐するヤマト（毎年恒例の餅つきで社員が集合）

して社員にも公言する。辻井が構造改革で会している。しかし辻井 社作りに奮闘している現はまた41歳。「皆凡談 在は第2クルールで「組織だと思っているが、 経営」と位置付ける。そあと数年たつたら目の第2クルールが終了を迎の色が変わってく えるのが、辻井が引退時 期と公言する57歳になっ だろう」と予想する。 た時だ。

辻井の目標は、ヤマトを100年続く 次代へバトン

企業にすること。そ 次の第3クルールは社員 の100年を五つの 規模300人となる「多クルールに分け、20年 角化経営」の時代、第4

して第5クルールは社員規模1万人の「リーダー経営」。「会社を100年 続けるのはもう決めたこと。どんな問題が起きても、やるが増えたな」と思うだけで、別に悩むことはない」と辻井は話す。

ヤマトがあるのは大阪 市平野区の大和川を臨む ところ。それが社名の由来にもなっている。しかし辻井は「宇宙戦艦ヤマトのように、これからも ヤマト、は戦い続ける。社名の由来は、こつちにした方が良かったな」と豪快に笑う。（敬称略）（この項おわり。大阪 大城啓子が担当）