

出る杭を育てる



ベンダ工業株式会社
代表取締役会長 八代恭宏

2008年4月1日付で、当社、ベンダ工業は社長交代の人事異動を行いました。

社長に就任いたしましたのは、私の長男で2007年1月より専務取締役を務めてまいりました、八代一成です。彼は、今年の10月で40歳になります。まだまだ若輩者ではございますが、ご指導ご支援をたまわりますよう、なにとぞ宜しくお願い申し上げます。

いま、当地域でも「後継者問題」が非常に問題視され、クローズアップされております。幸いにしてわが社は今回その問題をクリアさせていただいたのですが、私がこの社長交代の決め手としたのは、ひとことで言えば「以心伝心」に時機到来を感じた、といったところだと思います。

経営方針、人事に対する考え方、海外展開のビジョン、経営理論の細かい部分に至るまで、いつの間にか、事細かに意思や方針を伝えずとも、まさに「以心伝心」で仕事をこなしてくれるようになっていました。

「機は熟した」そう判断し今回のトップ人事に至りました。

私は常日頃「何事もタイミングが大切」だと思っております。我がベンダグループが、中国・青島市へ進出した時の話をさせていただきます。1995年、合併事業である青島奔達汽车配件有限公司を設立いたしました。

今でこそ、世界中の企業がこぞって進出しております中華人民共和国ですが、我が社が進出計画をスタートアップした1990年代当時は、まだまだ未開拓なマーケットでありました。

そうした中、中国進出をある取引先企業のTOPの方に打診したところ「八代さん、中国は10年早いですよ」と一笑されました。

確かに五里霧中のなか「進出するも地獄、しないのも地獄」という海外進出の苦悩を味わいましたが、それでも我が社がなんとか地盤を築くことが出来たのは、他社には負けない「自信の持てる商品」いわゆる「キメテ」これを決して譲らなかった事が進出成功に繋がったと確信しています。

安かろう悪かろう、の海外生産品では顧客満足度は低下します。目先の利益にとらわれては、結局のところ顧客離れは進み受注は減少してしまうでしょう。たとえ海外生産品といえども、品質レベルを日本生産品と同水準まで確立し維持し続ける取り組みが必要不可欠なのです。

それには「研修」や「技術派遣者の常駐」などによる「人財育成」が肝要となってきます。

これは海外進出先の事のみならず、もちろん国内においてもその重要性は言うまでもないところでしょう。

私は「人材」とは、会社の財産である「人財」と、捉えております。優秀な人財こそ企業の宝なのです。この「人財育成」についてですが、日頃から、あるポリシーを持っております。

「出る杭を育てる」

先代会長は、豪腕経営者でいわば「天才型経営者」であったと思います。そして、出る杭はことごとく打ってきました。もちろん、激動の昭和です。そうしなければ生き抜いていけない時代であったと言えます。

私は、現代社会の経営者として経験上、出る杭を育ててあげる事により、「いずれ杭は大きな柱となる」と感じております。そして柱が増えないことには、さらなる組織の拡大、強固な結束は成し得ないのです。

新社長が、そういった大きな柱に支えられ、必ずや我がベンダグループを世界トップのリングギアメーカーへと導いてくれる事を祈念しております。