

瀬崎林業

<https://sezaki-ringyo.co.jp/>



遠野嘉之社長

[生年月日]1976年3月7日 [出身地]東京都北区 [趣味]サーフィン

10年間で年商は2倍以上に 100年企業が挑戦を続ける理由

丸太輸出、梱包、パレット木材販売で業界シェアトップを誇り、問屋機能も持つ木材専門商社。100年企業でありながらその足取りは軽く、改善、改良の手間は惜しまない。林業業界で影響力を増す瀬崎林業の遠野社長に話を聞いた。

—— 事業内容は。

遠野 当社は1908(明治41)年創業で、私は4代目の代表になります。歴史を振り返れば、電柱の販売、国産材の販売、そして外材の販売など、時代とともにさまざまな商材を扱ってきました。先代までは瀬崎家がオーナー社長でしたが、私は血縁関係はありません。2011年に一営業社員として入社し、代表に就任したのは20年からです。100年企業と聞くと、多くの人は安定を想像するでしょう。しかし、入社した頃は赤字で、存続できるかどうかと

いう状況でした。

遠野 私も家庭があり、守るべき者もいたので必死です。利益を出すために、まずは新規開拓と在庫の管理、そしてお客さまの声を聞いて回りましました。当社の立場上、作り手とエンドユーザーの双方から声を拾うことができました。それらを一つ一つ実行することで、双方をつなげて新しい商材の取り扱いや施策を実行していきました。できることは全てやり切ったかっただけで、老舗ゆえに変化を嫌い、業績も落ち込むばかりでした。

—— 社内外での反響は。

遠野 社内でもいくつも壁がありました。伝統を重んじる先輩から見たら、必ずしもマニュアルに沿わない私は、目の敵にされていました。本来、お客さまのために行動することとは正しいはずですが、老舗としての矜持がそれを邪魔していたのです。首を切られそうになったことは何回もあります。それでも私は、利益をしっかりと出して、顧客からも感謝されることが間違いだとは思えません。温故知新の精神で挑戦していました。これは、どんな環境でも必要だと思えます。その甲斐あって、現在では、売り上げの7割が新しく開拓した商材からです。問屋でありながら、商社機能の構築に挑んだ結果でもあり

ます。これまでの歴史と伝統を引き継ぎながら、さらなる強みを作り出したことで、当社は新体制へと生まれ変わることができました。

—— 今後の展望は。

遠野 仕入れ、販売先含め、海外での取引先を拡大していきます。国内でも建設業への販売を広げていきたい。「何が顧客のためなのか」を常に考え、期待に応え続けることで、次は200年企業を目指します。

K

[創業]

1908年

[売上高]

86億5000万円

[従業員]

30人

[所在地]

大阪市中央区、東京都荒川区

人生は一度きり
けれど夢は無限

経済界

2024
March **3**
¥850

SUNTORY

SUNTORY BEVERAGE & FOOD

特集

夢やぶれて 経営者

川淵三郎

日本トップリーグ連携機構会長

朝倉祐介

アニマルスピリッツ代表パートナー

木村清

喜代村社長

大塚朝之

猿田彦珈琲社長

表紙の人 / Interview

小野真紀子

サントリー食品インターナショナル社長



特集2

関西経済の底力