

攻めの経営にアクロベースは欠かせません

エスエスジャパン(本社=広島市)

広島市を中心に、現在3拠点を展開しているエスエスジャパン(佐々木世紀男社長)は、昭和57(1982)年の創業。今年でちょうど四半世紀の歴史を持っています

■二度の入院で「経営」を考える

佐々木社長は52歳。当初は、整備関連の仕事に従事していたようですが、しだいに板金塗装に魅力を感じ始め、二十歳を過ぎてから会社を辞めて、ボディショップに見習いとして飛び込んだそうです。

行動力に溢れていた社長は、見習い期間を5年で切り上げ、27歳の時に独立を決意し、仲間とともに2人で同社を立ち上げました。

その後は、比較的順調に業績を伸ばしてきたそうですが、社長自身は「当時、経営者としての仕事はもちろん、フロント、見積り、納引きなどとともに、現場もこなしていた」という八面六臂の状況。そういった大事な時期に、屋根から落ちての骨折と、交通事故に合うといった不幸な事故が二度続き、この入院をきっかけに、会社経営について深く考えるようになりました。

「いくらオールマイティーでも、一人でやっていたはだめ。社員

を信頼し、役割をはっきりさせることが大切」と考えた社長は、その後、作業分担制を取り入れ、責任者を決めるとともに、戦略や方針、社内規定などを記した「経営計画書」を、年度初めに全社員へ配布し、徹底することで企業としての基盤を固めたそうです。

■全体会議の結論は満場一致でアクロベースに

さて、さらなる拡大を目指す社長に、アクロベース導入の理由をお聞きすると、「新店舗の展開を考えた時、技術力はもちろん、材料を含めた拠点間での作業品質の統一を図りたかった。市場情報を調べるとともに、イサム塗料のデモを見たが、月一回開いている全体会議での結論は、満場一致でアクロベースだった」。また、「今まで他の国産塗料を採用していたが、間接的にコスト面での差が生じる」と、厳しい目から判断した結果とのご意見をいただきました。

近々新店舗を立ち上げる予定の同社ですが、会社の進むべき方針を明確に打ち出す社長に、アクロベースが認められたことは非常に喜ぶべきことと言えるでしょう。

