

社外参謀の明日へのヒント!



1962年創業の難波金属工業所は、リーマンショック後に民事再生を経験するも、短期間で自力再建を果たすことに成功した。その鍵を握ったのは、在庫リスクのない受注生産や付加価値の高い製品開発、さらには石原氏のアドバイスによる金融機関対策だった。そんな同社は今、これまでの経験と気づきをもとに、提案型企業へ変革しようと試行錯誤している。

難波金属(株)代表取締役
和田 慎一郎 氏

社外参謀
石原 尚幸 氏

モノづくりから 企画提案型へ

— 金属加工業に分類される難波金属(株)の生い立ちと特徴を教えてください

1962年に難波金属工業所として私の父である先代が創業しました。当時から排気筒などの金属製品を手掛け、内外装建材であるスパンドレルの製造・販売を開始。建材メーカーとして関西を中心にシェアを拡げ、現在では販路を拡大し、福岡営業所、東京オフィスを展開しています。

— 過去には民事再生も経験されました

リーマンショックの余波を受け業績が急激に低迷した時期でした。新たな工場の投資がう

まくいかなくなり、2010年7月に民事再生を申請しました。その後、取引先さん、金融機関さんのご支援、そして信じてついてきてくれた社員のお陰で、わずか3年8ヶ月という異例の短期間で民事再生計画を最終できました。弁護士先生からは自力再建型での民事再生最終は数少ない成功例と聞いています。

— 業績をカムバックさせることができた要因は何でしょうか?

カーディーラーのサイン看板、大手建材メーカーの受託生産を基盤にできたことがまずは大きかったです。さらに、既存の製品だけでは粗利が取れないであろうとの想定の下、付加価値がつく製品の開発に着手してきました。特に自社製品のスパンドレル・内装ルーバーはスタイリッシュな印象を持たせること



(株)プレジデントビジョン
石原 尚幸
代表取締役

いしはら・なおゆき。1973年生まれ、愛知県名古屋市出身。96年、上智大学経済学部経営学科卒業後、出光興産に入社。京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配属。08年に独立起業し、2012年法人化した。

ができ、外装材、建物のエンタランスや室内を飾るデザイン性の高い天井材、軽量で不燃性を持ち地震や火災に強い建材製品として自社の業績向上に貢献してくれています。また、石原さんにも顧問として入ってもらったことで、当時は手薄だった月次の収支管理、製品別・拠点別の販売管理、資金繰りをすべてデータで見える化でき、金融機関の信頼を取り戻すことができ

たことが短期間でカムバックできた要因です。

— 金属加工は競争が厳しい業界です。ここからの戦略はどう考えますか?

確かに厳しい業界ですが、これまでのモノづくりだけでなく、空間デザインの提案、内装材やスタイリッシュなスイッチパネル、さらには自社で企画販売を行うミニマリスト向け住宅など、企画提案型の製造・販売も行っています。金属加工製品の新たな可能性を示し、需要を発掘していきます。

社外参謀・石原氏の考察

民事再生を受けながらも短期間でカムバックを果たした難波金属。そこに至るまでの苦労は言葉で表せないものもあったことでしょう。金属加工製品の可能性にける和田社長とその思いに込める社員の皆さん。このひたむきさが短期間のカムバックを可能にしています。

需要減と価格競争の嵐が止まないガソリンスタンド業界にいると、「うちの業界はどうしてこんなに厳しいのか」と嘆きたくなりそうです。私も自身も石油業界に籍を置いていた時は全く同じことを考えていました。「よその業界はたいして努力もせずに稼いでいるので、どうして石油業界だけこんなにしんどい思いをしないといけないのか」と。

ですが、元売り会社を退社し、わかったことがあります。それは楽な商売などないということ、傍から見れば楽に儲けているように見える業界でも、需要が多ければたくさん

の競争が集まり競争がありますし、当然のように価格競争もあります。競争に敗れた以上を余儀なくされる会社もあります。決して楽などしていません。皆さん必死です。他人の芝生が青く見える時も、「誰も楽などしていない。みんながんばっているんだ。自分も頑張ろう」と私は思えるようになりました。

脱炭素時代の到来を受けて、経営環境が大きく変わろうとしています。石油だけがクローズアップされますが、どの業界も一様に変化の波にさらされています。みんなが必死にこの波をどうにかして乗りこなしてやろうと知恵を絞っています。

これまでの荒波を乗り越え、乗り越えたい。今度の波も必ず乗り越えたい。

一度は民事再生の悲哀を受けながらも、ひたむきな想いで新たな需要発掘に挑んできた難波金属の活動を勇気に、私たちもさらに強くたくましくなっていきたいと思います。