

【素敵な会社 社長インタビュー】

株式会社 サヌキ 尾藤 唯之 社長に聞く

1936年、神戸市にて創業。作業服を専門とした事業を80年以上続ける株式会社サヌキ。20年前に始めたオンライン販売も軌道に乗り、今では、売上の大半を占める。人を大切にする尾藤社長の考えをお聞きました。

「長男の責任感」と「祖母からの頼み」で家業に

1995年、阪神・淡路大震災で自宅が全壊。その数か月後に社長だった父が入院。「家もない、売上もない、借金はある」状態になりました。廃業も考えましたが、祖母から「会社をついでほしい」と頼まれました。気丈な祖母の一生でたった一度の頼みでした。長男の責任として、会社員を辞め、家業を継ぐことにしました。専務に就任した1年目は大赤字。その後、経費を切り詰め、在庫を減らし、借金返済のめどが立ちました。

98年10月、結婚を機に社長に就任。それまでも、すべて自分でやっていたので、何も変わらないと思っていましたが、手形や契約書に自分の名前を書くこと、「社長に相談します」と言い訳ができないこと等、責任感がまったく違いました。

お客様・仕入れ先、すべての取引先とのつながりを大切に

専務として会社を引き継いだとき、真っ先にしたことが取引先への挨拶でした。若くて何もわからない私に対して、多くの取引先が「お父さんにはお世話になった」「これからも変わらずに取引を」と言ってくださいました。取引先を大切にできた父の信用の大きさを実感しました。

今、私は、全国に広がるオンラインショップのお客様を訪問しています。創業80周年のお礼のため、5年間で2000社以上を訪問しました。そんなことをする社長は珍しいようで、とても喜んでいただいています。

また、お客様だけでなく、仕入れ先に対しても同様です。仕入れ先は運命共同体。上下の別なく、丁寧に接することが大切だと思っています。

私たちは日々の業務の中で生じる疑問点・不明点を残さないようにします

これは、数年前に作成したクレド（会社の行動指針）に記載した言葉です。

わからないことや納得がいかないことを、そのままにしてしまうことが多い。でも、それらをひとつずつ、着実に解決すること、何よりも、わからないことを「わからない」と言い出しやすい雰囲気を作ることが大切だと思います。