

【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。

社員全員にXmas ケーキ1 ホールをプレゼント

毎年12月24日に、クリスマスケーキ（1ホール）を社員全員にプレゼントしています。以前は忘年会をしていましたが、忙しい主婦にとってみれば、クリスマスに家族一緒にケーキを食べる方が嬉しいだろうと思ったからです。その日は休みなのに、ケーキを受け取るために出社する社員もいます。それほどまで楽しみにしてくれているかと思うと、とても嬉しいです。また、ご家族も「いい会社だね。お母さんの頑張りを認めてくれているんだね」と喜ばれます。

こだわりは、社長、社員、パートまで、みんな同じケーキということ。「いろんな立場があっても一緒に働く仲間」という気持ちを伝えたいと思います。

「不器用に頑張る」ことの大切さ

大学時代、必修科目を落として留年しました。授業には全部出席して、自分でも頑張りましたが、試験後、先生から呼びだしを受けました。緊張して伺うと、先生は、「君のことはよくみているよ。自分では気づいていないかもしれないが、君の長所は『不器用』ということだ。そのことにしっかりと向き合ってほしい、そのためなら、1年の遠回りは無駄ではないよ」と言われました。結果、留年となりましたが、2度目の4年生は、時間の余裕もあったので、大学院の入試とフランスへの交換留学生の試験にチャレンジ。どちらも合格。「不器用に頑張った」成果だと思っています。

今、仕事に対しても、策を弄さず、要領よくなくても、愚直に頑張ろうと思えるのは、このときの経験があったからこそです。

「人にやさしく、仕事に厳しく」

住友金属で約3年間、働きました。「人にやさしく、仕事に厳しい」会社でした。退職直前の宿泊研修はコストの高い研修であることはわかっていたので、事前に辞退を申し出ると、人事課長は「きっと、君の将来に役立つから受けなさい」と言われました。びっくりしましたが、ありがたかったです。

その研修で「従来、製造現場はブルーカラーの仕事の効率化に注力してきたが、これからはホワイトカラーの効率が問われる。そのためには電子メールをしっかりと使いこなせるように」と言われました。1995年時点での、このアドバイスはとてありがたかったです。その後、オンラインショップを始める上でこのアドバイスが基礎になっています。