

日中経済交流研究会新聞

日中経済交流研究会

2024年3月訪問インタビュー

中国ビジネスからその先へ

～世界につながる人の縁～

開催日：2024年3月11日(月)

(有)富士護謄 専務取締役 佐野 貴幸

事業内容：ゴム、ホース、バルブなどの工業用品の商社 / 本社所在地：大阪府大阪市東住吉区
創業：1968年 / 資本金：400万円 / 従業員数：5名



異業種から経営の道へ

有限会社富士護謄は、1968年に佐野さんの祖父が創業され、その後、現社長である父に引き継がれました。現社長は、事業を引き継ぐまではシャープ(株)に勤めており、定年退職後に入社し経営をされていきます。しかし、経営のノウハウもなく、どんどん経営は厳しいものになっていきました。

佐野さんは、当初アパレル関係の物流業界で仕事をしていました。当時、靴のメーカーであるニューバランスの流通が増加し、残業で日付が変わる日も多々あったそうです。そんな毎日を過ごしながら、2004年に富士護謄の事業を残したい一心を胸に秘め、入社します。しかし、現実には簡単にうまくいかず、いろいろな問題にあたります。なかでも昔からの番頭さんとのやり取りが大変だったそうです。経営が傾いているときにリーマン・ショックが起これ、一気に受注が減り、朝から注文も電話もなく毎日することがない状態になり、廃業の危機になってしまいました。今でもその当時の机には座りたくないそうです。

営業開拓しようにも商品のこともわからず、誰も教えてくれない。それでも仕事は取ってこなければならぬ。そんな板挟みの状態のときに、経営学を学ぼうと大学院に通うことを決めました。アジアビジネス専攻で週3日の夜学と土曜日の通学を2年間続け、現在の会社の基盤である知識を養いました。

オンリーユー 経営をめざして

ちょうど大学院に通いだしたころから、中国の業者から水産物を取り扱う場所でよく使われる「ウェーダー」と呼ばれるゴム製の作業着を仕入れ始めます。国内で生産するとコストがかかり、安く仕入れるためにこのルートを考えました。それから約10年間、中国から商品を仕入れたそうです。

大学院を卒業後に佐野さんの実践が始まります。それまでの方針はオンリーワン(商品優先)をめざしていましたが小さな会社ではほとんど生み出せません。そこで顧客のニーズに合わせて商品やサービスを提供するオンリーユー(サービス優先)に変え、顧客満足を最高にして、お客さんに営業マン

になってもらうのがよいのではと考え方向転換をしました。価格競争はせず、どんどん商品が売れるようになっていき、数年でそれまでの赤字が解消し、その後、有利子負債もゼロになりました。そして、付加価値のつけ方も工夫しました。今まではバルブの商品そのものを売っていたところをバルブの修理やメンテで価格を抑え、顧客に喜んでもらいながらも増益になるなどさまざまな新しい方法を模索し、実行しています。

2019年には、長年お付き合いのある方の縁をきっかけにベトナムとのビジネスを開始します。周りではほとんどしていないベトナムからの金属部品の仕入れを、現地の小規模企業と直接やり取りをすることにより、粗利益率も向上しています。

今後の展望

今後、日本国内では、トンネルや高速道路などのインフラ補修が増加していき、それに伴い使用するホースやバルブなども流通量が多くなってくるのではないかと考えています。その分野も伸ばしつつ、現日本で需要とされているものやサービスは時間を追ってベトナムが後を追いかけている傾向があるので、ベトナムで販路を広げ、提供したいというビジョンを持っています。



感想

お会いした時から、明るく対応していただきましたが、取材内容を聞くと相当な努力をしてきたことが分かりました。そして、何よりも人との縁を大切にしていることが佐野さんのビジネスの幅を広げるきっかけになったのだと感じました。

文：日中経済交流研究会 広報委員会
(株)北村製作所 北村 裕嗣