



代表取締役

MATSUMOTO NAOKI 松本 直樹

松本興産株式会社代表取締役の松本直樹社長は、創業者である父から経営者のバトンを引き継いで以来、新たな会社の形をつくり続けてきました。今回は、そんな松本社長に入社当時の苦悩や、今後の展望などについてお話を伺います。

ご入社までの経緯について教えてください。

松本興産に入るまで、5年間、自動車業界で会社員として勤めていました。5年もいるとキャリアもある程度積み重ねてきますし、仕事で成し遂げたい夢も出てきます。一方、「2代目」として家業を継げば、苦勞することは目に見えていました。初代の壁を乗り越えなければなりませんし、ベテラン社員たちからの信頼を得るのも簡単ではないでしょう。正直、最初は後を継ぐことに消極的だったのです。ただ、父はそんな私の葛藤をも見抜いていたのでしようね。「後継者として育てるのにかかった分を返してみよう」と挑発したのですよ。元来負けず嫌いですから、そこで火がついて、後を継ぐ決意が生まれたのです。

後継者となられてから苦勞もあつたかと思えます。社員の方の信頼を得るために、どのようなことをされたのでしょうか？

私がそのまま父の事業を続けていても、誰も認めてはくれませんが、自分が勝負できるフィールドはどこか。それを考えたとき、前職の経験を生かして自動車業界に参入することを決めたのです。当時、自動車業界は低燃費車にシフトしようとしていた時期でした。エンジンに負荷をかけず効率よくエネルギーを送り込むための、コンピュータによる制御装置の開発が始まりました。そこに松本興産の技術が入り込めるのではないかと考えました。

しかし、自動車業界と仕事をするには実績が必要です。まずはネームバリューのある商社とコラボレーションをして、少しずつ「松本興産」という名前を売っていきなせう。けれども、なかなか芽が出ませんでしたね。

一方、父が開拓した通信機器関係など、弱電分野の部門は非常に景気が良かった。ただ、いずれ海外に生

一歩先を歩んできた松本社長。限らない可能性を見据え、松本興産を新たなステージに引き上げてくれるに違いありません。

最後に会社の展望についてお聞かせください。

今後、海外拠点をもう一つ出す予定です。あわせて、10年後に会社の経営の柱となっているような事業を新しくつくりたいとも思っています。

MKKは、雇用促進など、社会的貢献を求められるような規模の会社になってきました。そのためにも、今後、産学連携の一環として、学生さんたちの研究テーマに当社の製品を使用していただくことも考えています。学生時代からものづくりの文化に触れ、将来、日本の技術を支えてくれる人材を育てるためです。

私たちが扱う自動車部品は、車に使用されている部品のほんの0.16パーセント足らず。可能性はまだ山ほどあります。今後も社員たちとともに新しい挑戦を続けることで、会社を、そしてものづくりの発展を支えていきたいと思っています。

自動車業界の未来を信じ、時代の



産が移ってしまつたらつと私は読んでいたのです。それでも、私のプロジェクトとは対照的な状況でしたし、開発もスムーズにはいきませんでしたから、多くの社員からは懐疑的な目で見られていましたね。ただ、当時、一人だけ私を信頼してきてくれた社員がいました。彼のおかげで何とか続けてこられたようなものです。2年後、当時の年商の3分の1ほどの受注が入ったことで、周りの目も変わりました。その後は、新たな事業を先導してくれ

る人が出てきて、会社の中もだいぶ様変わりし、私も経営者として自分の「色」を出せるようになったと思います。

今後、社員の方に期待することは何ですか？

「自分はこうなりたい」というビジョンを達成する喜びを味わってほしい。そのためにいくらか失敗しても構いません。どんどんチャレンジすることで、自分が磨かれていきますから。

今回、社内報を発行するにあたって、色々な社員の苦悩や葛藤、それを乗り越えた経験を知ることができるとしよう。ふとしたときに見返して振り返って、自分が悩んだときの指針としても伝えたいですね。

私も長年この業界におりますが、やはり今の仕事が好きなのだと思えます。好きになれば興味も沸き、深く学びたいと思うようになります。そうなれば必ず自信にもつながります。自分の仕事を好きになる手伝いを、社内報を通して実現していきたいと思っています。

企業情報

設立年：1970年5月

年商：30億円（単独）

2.5億円（神川）

7億円（タイ）

※2020年10月時点



創刊のお知らせ

この度、松本興産株式会社では社内報を発行することになりました!

業務ノウハウや成功の秘訣、今だから笑える失敗談など、取材やアンケートなどを行い、社内報に掲載します。社内報をきっかけに、社員同士のコミュニケーションを増やし、職場の環境改善や生産性向上に繋がしましょう!

社内報をこのように活用していきたいと思います!

- ◆ 様々な部署にわかれて働く皆さんのコミュニケーションツールとして
- ◆ 新規事業や仕事のコツなどの情報共有の場として
- ◆ 社長からのメッセージや会社の方向性を伝える場として

毎月発行します!

毎月第一月曜日に配布します。まずはお手に取って読んでみてください!

Interview

毎月1名ずつ、社員の方のインタビューを掲載します。創刊号では松本社長に巻頭を飾っていただきました!

Contents

社員・部署紹介から皆さんおすすめの〇〇特集まで、幅広い企画を実施します。

担当者コメント

総務人事部 **坂井 菜七子** さん

月ごとに新たなMKKの魅力をお届けできるよう、精一杯担当させていただきます。お電話での取材対応や、アンケートへのご協力をお願いすることもあるかと思いますが、どうぞよろしくお願いいたします。

楽しく、読み応えのある社内報になるよう、ご協力よろしくお願いいたします!

社内報のタイトル大募集!

見事採用された方にはゴールドコインをプレゼント! 何度でも応募可能ですので、どしどしご応募ください。決定したタイトルは第3号で発表します!

応募期間 » 11/2月 ~ 11/27金

こちらからどうぞ!



部署紹介

営業部

営業部 主任

たなか りゅうへい
田中 瑠平さん

各拠点・部署にわかれ日々奮闘する皆さんに、ご自身の部署を紹介していただくこの企画。お互いのことをもっと知れば、業務効率もアップするはず!ぜひ読んでみてください。
映える第1回は営業部です!主任の田中さんに、営業部として大切にされている心構えや今後の目標について伺いました。

業務内容・メンバー構成

北は北海道、南は岡山まで、広範囲に渡って営業活動をしています。メンバーは、部長を兼任されている松本社長を筆頭に、係長1名、私を含めて主任が2名、そして新入社員1名の計5名です。

やりがいを感じる瞬間

やはり、受注が決まった瞬間です。お客様から頂いた図面から、コスト面を考慮した製法や不良品を抑える製法などをご提案し、製品を前段階から共に改善点を模索します。そして、用意した試作品の性能を評価していただき、初めて量産の受注を頂くことができます。受注までに2~3年かかるものもあり、それだけ長い時間をかけてやっと形にすることができたときには何よりも嬉しく、達成感があります。

営業部に必要なこと

お客様に対して誠意を持って接することです。以前お客様から「調子の良いことはいくらでも言える。しかし、そこに誠意があるかを考えるべき」というお言葉をいただきました。人間なので時には怠けたいことや、やる気がなくなることがあるかと思いますが、お客様と接するときは必ず誠意を持って、真剣に相対することを心がけています。

思い出エピソード

営業会議の際に、社長から「変化しないに対応できない」というお言葉を頂きました。私自身非常に共感できるお言葉であり、常に学が姿勢を忘れずに、前へ進んでいけるよう努めていきたいと改めて感じました。

他部署の皆さんへメッセージ

営業部がものを売ることができるのは、工場で製品を製造し、生産を管理し、品質を守る方がいらっしゃるからこそです。いつも無理を聞いていただき、感謝の気持ちしかありません。皆さんが培ってきた技術やノウハウを活かせるような製品の受注に向け、今後とも一丸となって頑張っていきたいと思います!

気になるあの人

くぼやま としゆき

係長 久保山 敏之さん



私たちのまとめ役を務めてくださっています。私がタイに赴任することが決まってからは、引き継ぎ等で大変お世話になりました。名古屋で展示会が行われた際に「喫茶マウンテン」で一緒に珍メニューを食べたことは良い思い出です(笑)

あつみ てつや

主任 渥美 徹也さん



年齢が近く、仕事の悩みなどを何でも話せる間柄です。お互いにこの業界は未経験だったので、初めの頃は自身の持つ前提知識や基本的な考え方を確認し合っていました。会社で行っているソフトボールの練習に一緒に行くこともありました。

今後の目標

EV関係のお客様のシェア、そしてケース案件の仕事の幅を広げていくことです。新規のお客様の元に伺って課題をヒアリングし、当社で協力できることをご提案することで、新規案件の獲得につなげていきたいです。既存のお客様に対しては、より深い関係の構築を目指してまいります。

