

「お客さまのベストサポートを追求」

株式会社 重政商店



代表取締役 重政 義文 氏

福山で産声をあげながらも、歴史を重ねていくうちに海外での業務が増えている会社は少なくない。

地元の企業を対象にした機械工具販売から立ち上がり、今では中国企業との取り引きなど、ものづくりのための機械、技術の輸出の比重が増している(株)重政商店(福山市沖野上町)もそんな企業の一つである。ものづくり企業のニーズに応え、共に成長することを目指している同社を訪ね、重政義文社長に経営理念や海外進出について聞いた。

「半導体業界の急伸とともに成長」

(株)重政商店は1954年(昭和29年)11月、現在の宮通り付近の福山市延広町で機械工具商として創業した。創業者は重政社長の父の満氏だ。地元の鉄工所や製作所に、工場設備や機械工具を販売することを主な業種としていた。

転機が訪れたのは重政社長が就任直後の、今から約20年前。時はあたかもバブル崩壊の時代。産業構造の転換が備後地方にも襲いかかった。

特に顕著だったのが半導体業界の伸張だ。1995年には取引先がベトナムに進出した。工場を立ち上げる際に各種機械設備を納入した。こ

の企業は台湾、韓国と進出先を拡大したが、サプライヤーとしての取り引きを継続した。次第に輸出入のノウハウを身に付けていった。

2000年(平成12年)には他の企業の中国進出をサポートした。工場ラインの移設を担当したのだ。中国ビジネスの比重が増したことから同社では2005年(平成17年)に大連の現地法人「龍晴貿易有限公司」を設立した。さらに2008年(平成20年)には機械加工・組み立ての会社をやはり大連に合弁会社として設立した。「半導体業界は他と比べてもスピード感が違う。業界の急伸に合わせて我が社も成長していった」と重政社長は振り返る。

「ベストサポート追求を基本に」

中国など海外での仕事が増えたとはいえ、現在も地場を拠点とする企業を顧客として多数抱えている。「お客さまのベストサポートを追求するのが基本」ということは変わらないという。ただ「日本の技術は素晴らしいが、本来は国内で取引されるべき中古機械が海外に渡っている。今の日本にそんな元気がある企業が少ない」と残念がる。

一例をあげる。遼寧省の中国企業から日本の中古の工作機械がほしいという依頼があった。関東地方の物件を中心に見て回るうちに「工場ごとほしい」と依頼内容が大きく変わった。プラント丸

「既成の概念を乗り越えた発想を」

基本は「地元のお客さまとの取引であり、特に福山の海外に通じる技術を持つ企業の海外進出のサポート」とのことだが「仕事がある所へはどこへでも行く」と重政社長は話す。機械工具の販売の他にも、成長する企業に対して経営面でのサポートを行うこともある。人材の紹介などのほか、公認会計士など専門家を交え、中長期の経営戦略を共に練る。それもベストサポートの一環だ。

創業当初に比べ、今は社会情勢がめまぐるしく変化している。「それまでの概念の中でしか発想できないようではダメ。今までの枠をぶち壊さないと」と考えてやってきた。社名の変更も一時考えたことがあったが、「公認会計士や広告代理店などに意見を聞いたら、そのままの名を残せ」という声が多かった」とふりかえる。「業態が変化していく中で生き残りを図ってきた。日本の産業構造の転換と同様の歩み」と感じている。

「国際化のやいなる進展を予測」

今後の展開については「まず2013年の国内



◀委託を受けて海外へ移設した設備移設横型マシニングセンター(Makino製)



▶海外へ移設した中古機販売五面加工機(Okuma製)



(株)重政商店

- 所在地 福山市沖野上町 5-21-16
- TEL (084)923-4160
- FAX (084)931-5677
- ホームページ <http://www.shigemasa.jp>

(取材・文 大陽新聞社 塩田 聡)

景気の回復を期待したい」とした上で「来期も今期同様にプラント移設の需要がある」と明かす。その上で「ネット通販で売られていないようなものを取り扱っていかねばならない」と独自性にこだわりをみせる。加えて「国際化の進展は必然。比率も高まるだろう」と予測する。

海外にも頻繁に出掛ける。大連行き回数券も持っていたこともあるほど。「東京へ出張するのと同じ感覚」である。娘さんがベルギー人と結婚してパリ在住だ。娘夫婦を訪ねると、娘さんに案内してもらえるので観光客とは違った視点でパリを味わえる。「それが非常に面白い」と笑う。