

同志社校友会大阪支部産官学部会

LCC運営委員会・法人担当レポート(13)

文責：小林明夫 12 April 2013

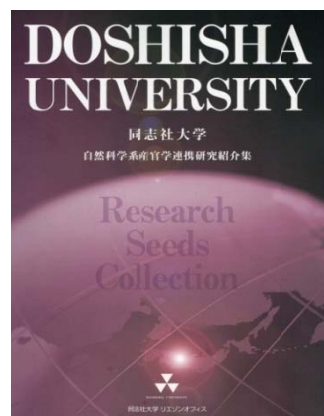
LCC・同志社リエゾンオフィス共同研究

企業訪問報告

株式会社ワキタ 代表取締役会長 脇田 富美男氏

訪問日 平成25年4月11日 15時から16時

訪問者 LCC 法人グループ 北出リーダー、
栗野氏、小林（レポート作成）



自然科学系産官学連携研究
紹介集

北出リーダーの長いお付き合いの中から面談を設定して戴いた。

該社は、建機事業〔主に建設機械（コンプレッサー、発電機、水中ポンプなど建設現場で使用される機材）のレンタル；275億円（平成24年度）〕、商事事業〔商業設備、音響設備、また建機設備の販売；110億円（同上）〕、不動産事業〔創設10年程の事業であるが、都市部に30棟程を所有、賃料収入が売上、営業利益共に上向きで好調；38億円同上〕の3事業を行っている。（詳細はHP参照願います <http://www.wakita.co.jp/index.html>）

脇田会長は創業者であり、現在でも社内のあらゆる業務に関わって居られる状況とお見受けした。

該社の間接的な問題点の聴取に於いて会長から発言があった項目は、

- 1) 全国約70箇所の出先事業所を配しているが、束ねる本社に権力や就業環境が集中し、現場との格差が大きいこと
- 2) 企業としての優位性（例、北出リーダー指摘の「内部留保」全国13位、「企業力」全国300位以内、「賞与額」関西1位）はあるが、最近有名大学（会長の思惑は関々同立が主、場合に拠り京産、甲南など）からの応募が少ないこと。さらに内定しても（今年度採用では30人程）、実際に入社してくるのは1/3（同10名）であること。

この原因として、会長の意見としては

- ①最近の若者は業種に拠り判断する
（建機レンタルは嫌がられる）
- ②収入が多いことは選定条件とはしていない

③入社後にも、どうしても前向きな仕事の捉え方をしないようになる（例として建機事業で、本来はレンタル先である総合建設業など営業する相手は多いのに、レンタル機材の保守、検査などに重点を置いて、“汚れ仕事”に執心してしまう（仕事の与え方に問題？ 文責者注）を挙げられた。

特に2) に就いては、企業の将来を担う優秀な人材の確保が難しい（一方、女性に就いては優秀な人を選択して採用出来るとした。理由は、四ツ橋筋、肥後橋という大阪の一等地、リッチな本社屋を挙げられた）ことに対し、会長ご認識の通りなのか、或いは他の問題は潜んでいないのか、さらに③に就いて、仕事の与え方に問題は無いのか、或いは仕事の目標の与え方などの問題ではないか、など詳しく聴取してみる余地が十分にあると考える。

その他、お話の中で以下2種の冊子をご披露された。

A. 『規律を守りましょう』（以前、神戸銀行が行員教育用に作った物に、「安全交通の誓い」、「社員の誓い」を加筆、毎朝の朝礼で「安全交通の誓い」を唱和させている由）

B. 『社員資質の向上をめざして』（これは、該社オリジナルで、経営 TOP 中心に朝礼などの度に話をして来られたものを編集したもので、入社内定者に対し、入社前に読ませている由）

事業の点では、

建機事業では、建設大手を中心に全国展開しているが利益が少ない（3%程）。商事事業では、良い事業製品があれば検討するが、現在の国内企業の大半が中国製の商品を扱って（例として、山善、アイリスオーヤマを挙げられた）居る状態であり、諸外国へ打って出ても価格の点で中国製に負けるし、付加価値を付け難い。

事業の拡大に就いては、いろいろな情報が出回っており、その筋の専門家がやっているが目を止めるようなものは無い。

等の発言あり。

最後に北出リーダーから、同志社大学として（本共同研究の目的である産学連携の活動を進めるため）大学職員であるリエゾンオフィスの担当者が改めてお仕事の内容などお聞きしたい、と申し出た処、ご自身が対応しても良いと発言された。

また、インターンシップの受け入れも了解された。

所感

創業者であることからの揺るぎ無き自信と、それを裏付ける各種の順位により、お考えを着々と進めて居られるも、何分ご高齢ゆえ次代を担う優秀な若手社員の採用と、定着、さらには教育、という点が一番課題であると認識されている。

お話の中では入社を目指す若者気質にとって魅力に乏しい該社を描かれていたが、その原因が会長のお考え通りなのか、メスを入れてみる価値が充分あると考える。

就職内定者の内、優秀だにご本人が面接されてお考えの若者が他社に就職するというのが、事業自体（“汚れ仕事”の所為）なのか、事業内容がずば抜けていながら、経営分析（添付資料を参照下さい）では、安全性を重視し過ぎて、事業の拡大には目もくれず、それが企業としての将来像、或いは仕事に対する夢を描きたい若者には物足りないと映るのか。

穿った見方をすると、会長の超ワンマン経営かどうかは傍からは判らないが、社内で絶対権力をお持ちゆえ、異論を唱えることが出来ない状態であるのか。

年商 500 億円に迫る超優良企業であるがゆえに、同志社大学の産学連携事業のモデルケースに出来れば、教員や学生にとって素晴らしい展開が可能になると考える。

以上

添付資料注釈)

- i) 該社の第 49 期から 52 期までの財務諸表を有価証券報告書から抽出したものです。
- ii) 比較企業として挙げました「サコス(株)」とは、昭和 42 年創業の建機レンタルの同業であります。旧社名を三光機械リース(株)と称し、主に関東圏で建設機械のリースをしており、平成 24 年度 (24 年 9 月期) 売上高 130 億円です。
- iii) 比較文責表の「考察」は小林が勝手に書き加えたものです。