

ISO 14001 認証取得事業所

(株) ウエスギ



株ウエスギの本社の社屋・工場

全社一丸でチャンスを生み出す！ 俊敏さは意志決定が速い中小企業の特徴

(株)ウエスギ

100年に一度の荒海への船出

(株)ウエスギ(三重県四日市市、上杉圭司社長)の淵源は1921年、官公庁関係の払い下げ品を取り扱う業務を個人企業として手掛け始めた創業時にまで遡る。以降、現在までに88年の歴史を刻んできた。60年代から70年代にかけては、地元の四日市市に進出した石油化学企業の構内作業や運送業などを手掛け、企業としての地歩を築いていく。80年8月には、被覆電線処理機(ナゲット処理機)を導入し、非鉄部門を強化、同分野での取り引きを着実に広げていく。

現在では、鉄・非鉄、希少金属の回収・資源化から水処理事業、総合解体業などの事業を多角的に手掛け、07年には米国シアトルに関連会社を立ち上げるなど、国際的な展開も見せている。循環資源市場の活況も追い風とし、08年7月期は51億円以上を売り上げ、1億7000万円を超える経常利益

をあげている。

そのような中、創業から数えて5代目となる上杉圭司氏が満を持して社長に就任。折しも世界同時不況の進行と資源の暴落の最中“100年に一度”の船出であった。

顧客要望への即座の行動を重視

上杉社長が、まず敢えて社員に向けて掲げたのは「攻めの姿勢」であった。「この時期、地固めも必要だが、一件でも多くお客様のもとへ足を運び、お客様の声にしっかりと耳を傾け、新たなニーズを察知すれば即座に企画提案していく。それによりプラスアルファの仕事を生み出すことができる」と上杉社長は語る。それを実現していくには“レスポンス”の速さが肝要になってくるという。

つまり、顧客から「これも処理できないか」、「何時までに、収集して貰えないか」といった要望を聞くと



上杉圭司社長

即座に行動を起こす。そのような積み重ねが顧客との信頼関係を強め、自己の業績のみならず会社を支える仕事につながっていくと、上杉社長は自身の経験に照らし、営業マンにも訴え続けている。

これは営業活動のみならず、片時の油断も許さない循環資源市場と相対するに当たっても同様で、ワテンポの判断の遅れが命取りになる。意志決定の速い中小企業ならではの俊敏さが、そこに生きてくる。

対話重視で社内環境づくり

実際に現場を走り回る社員が、十分な能力を発揮するには、一人ひとりが生きる社内環境づくりも一方で重要となる。

この点については、上杉社長は「社員との対話」を心がけているという。社内では、極力最後まで社長自身が居残り、社員に目配りをし、気になる様子を察知すれば声をかける。ひとつの言葉が、軌道から外れかけていた社員の心の活性化につながり、会

社全体として前進する力にもなるという発想がそこにはある。

「父の世代はカリスマだった。強力なリーダーシップで、トップダウンによりすべて物事が決まり、進められてきた。私は、そのような父世代の良さはもちろん継承しつつ、誰もが声を出しやすい、風通しのいい社内環境を創っていきたい」と上杉社長は語る。

コンプライアンスの徹底は「攻めの守り」

その上で、当面の徹底事項として「コスト意識の向上」をあげる。特に課長・部長級の管理職に打ち込みを行っている。社内においては無駄な出費の抑制、営業活動においては、それが無駄の排除＝顧客への還元につながるからである。毎朝7時15分には管理職によるミーティングを行う。厳しい経済環境の中であるからこそ必要な目標を見失わないよう常に確認し、社内の一体感を高めるよう努めている。

他方、前進を阻む思わぬ伏兵となる要因を取り除くための「コンプライアンス」の徹底に関しても注力している。

マニフェスト情報や許可証情報、契約情報などを一元的に管理・チェックできるCAS(Compliance Assurance Service)システムを導入。電子マニフェストへの対応のみならず、法令遵守面のチェックも同時に行う仕組みづくりをしている。また、すべての運搬車両をトラックスケールで計量、過積載を未然に防止。GPS衛星通信による運行管理システムも導入、顧客への迅速かつ臨機応変な対応を可能としている。

景気低迷下であるからこそ、些細に思われるような法令違反が「蟻の一穴」につながり、命取りになる。その意味で、同社のようなコンプライアンスへの取り組みは「攻めの守り」ともいえるかも知れない。

上杉社長は「現経済環境下で、できることはすべてやる。その上で断じて雇用は確保する。仮に賃金カットで痛みを共有することはあっても、人切りはしたくない」とし、全社一丸で「100年に一度の嵐」の乗り切りを図る。 **NX**