

をおくほか、滋賀と岡山でも事業活動しており、2010年からは北京でも事業を展開している。社員50人ほどの中小企業だが、ものづくりの課題解決業として社員一丸となって取り組んでいる。



私自身は、36歳の時に銀行から現在の会社に転職し、2009年から現職に就いている。弊社は、機械工具商社として切削工具や測定機器などをお客様に販売しているが、メーカーや問屋が作ったり卸したりしたものをお客様に販売する仕事で、ものづくりのための生産財を供給している。知名度は低いかもしれないが、日本工業が発展してきた陰に、このような企業、業界集団があることを知っていただきたい。

私どもの社是は「よく学び、よく働き、よく生きる」である。2005年に作った経営理念に「ものづくりの発展」と「地球環境の保全に貢献する」の2つを入れたことは大きなポイントだと思う。

「ものづくりの発展」だけをやってきたのが、三共精機のような企業のこれまでの在り方だった。60年間の歴史の中で「ものづくり」が発展してきた一方で、負の部分もある。「環境」が負の部分の一つになるのかもしれない。これからもう一段発展していこうと思った時、我々こそ負の部分に取り組んでいこうと考えた。

理念の3つ目に人材像をあげているが、発信の起点となれる人を必要な人材像としている。なぜなら我々は、情報を発信することが仕事であり、どんどん情報を発信できる人を育てたいからである。大切なことは「発信」と「連携」であり、このことが幸いにも今回の栄えある賞に繋がった。商社は右から左だとよく言われてしまうが、現場で見ていると決してそれだけではない。今、取り組んでいる仕事を丁寧に説明することで、新たな切り口で見られるようになる。そういうところに我々が次に歩んでいけるヒントがあると考えている。このことは、会社関係者、あるいは業界の人、何より社員に知ってほしいと思って続けている。

我々の仕事にあるのは付加価値でなく、介在価値である。三共精機が介在することでお客様が何か得るものがある。ものづくりの課題解決ができるお客様やメーカーの方が喜ぶ。それが社員のやりがいにつながったり、あるいは日本のものづくりが少し前に進んだりという貢献になる。そうすることで社員が成長し、課題解決の視点が一段上がってくる。視点が上がることで扱っている機械工具の勉強をするだけでなく、地球環境や人間生活、社会や歴史を学び、お客様の課題にどうアプローチしていくべきかを考える。それが、らせん状につながり、成長していくのではないか。人を介在して成長していけるスパイラルアップのビジネスモデルを続けていきたいと思っている。

創業60年期として会長からバトンを受け取った2008年から植林活動を継続して行っている。現会長は、「それまで一生懸命仕事をやってきたつもりでいたが、今では仕事をやらせてもらっていると感じる」と言う。50人規模の企業規模は、数字だけ見ると、ここ数年で設立したベンチャー企業と変わらないのかもしれない。しかし、我々は60年仕事をさせてもらっている企業なのだから、何かを返していきたいという思いが強い。つながりの森では「人と自然」「人と人」そして「未来と現在」がつながるものとして、「つながり」を表現している。

三共精機はもともと環境に負荷をかける活動が少ないため、我々ができることは発信することだけと考えた。これを見ることで多くの人が気付いて行動したり、活動に参加したりしてくれたらと思い環境報告書を作成した。環境活動は環境商品を販売するなど数値化できるものと、活動をしている人の心根、実感といった数値化できないものがあり、その数値化できないものこそが大事だと考える。環境商品販売やエネルギーコストの削減など数値化できるものが『事業活動の成長』に関することであり、モデルフォレスト活動やEVの利用など数値化できないものが『心の育成』に関することである。私達の会社は、この『心』を持った社員に事業活動の成長を実践してほしいと考えて