

# 株式会社 名田商店

## 【会社概要】

本社 兵庫県神戸市長田区苅藻島町 3-3-18  
 創業 1947年(昭和22)  
 設立 1952年(昭和27)  
 資本金 9,000万円  
 従業員数 47名  
 年商 29億9,000万円(2019年)  
 営業所 大阪支店(大阪府箕面市箕面)  
 西神戸支店(神戸市西区岩岡町)

## 【業務内容】

木材(内地材、外材)・新建材製品の卸売業、プレカットCAD

代表取締役 社長

## 名田 健吾 様

なだ けんご

## 【プロフィール】

1969年(昭和44) 神戸市に生まれる  
 1993年(平成5) 株式会社名田商店に入社  
 2000年(平成12) 西神戸支店へ転勤  
 2006年(平成18) 取締役西神戸支店長に就任  
 2010年(平成22) 常務取締役に就任  
 2012年(平成24) 代表取締役に就任



時代は変わろうとも、仕入先様との和、顧客の皆様との和、社員各位の和、社会との和を大切にし、木材業者として邁進します。

## 戦後、材木商を創業

小川 ご創業の頃のお話から、お聞かせいただけますか。

名田 創業は1947年(昭和22)。私の母方の祖父・名田富士雄が、祖母と祖母の第二人と、ごく内輪で始めたそうです。

その後、1989年(平成元)に母方の伯父・名田英雄が後を継ぎ、先に入社していた私の父が、叩き上げの番頭として伯父を支えました。その後を継いで三代目です。

祖父は、1929年(昭和4)に尋常小学校を卒業し、姫路から神戸に出て材木商の釘谷商店さんと丁稚奉公から始めました。そこで働いている時に兵役に就き、復員後に名田商店を個人創業したと聞いています。

小川 お祖父様の斯業経験を活かして材木商を始められたということですね。

名田 はい。創業当初は現金先払いでなければ木材産地の製材所から仕入れができなかったのが、徐々に信用を得て手形支払が認められるようになったそうです。それがとても嬉しかったという話を、祖父から聞かされたことがあります。そして、株式会社を改組したのが1952年(昭和27)です。

小川 新建材の扱いを始められたのは、お祖父様の代ですか。

名田 はい。現在は木材も、新建材も名田商店で扱っていますが、新建材を扱うための別会社を設立し、松下電工さん(現・パナソニックライフソリューションズ社)の代理店を始めたのが最初です。

## 仕事を一から覚える

小川 名田社長ご自身は、お祖父様はじめ、お伯父様やお父様が共にご商売に励む姿を見ながら育ってこられたと思います。後を継ぐことを意識されていたか。

名田 周囲から特に言われたことはありませんでしたし、私も、継ぎたい、継ぎたくないとか、思ったことはありませんでした。

ですから、普通に就職活動をして上場企業の内定を頂きました。その段階で周囲の反対はありませんでしたが、就職を確定する直前、祖父から「卒業と同時に名田商店に入って、ゆくゆくは後を継いで欲しい」という話がありました。

さらに、父方の伯父から「いずれ家業を継ぐ気持ちが少しでもあるのなら、入社は早いほうが良いと思う」というアドバイスに背中を押され、名田商店に入ることを決めました。

小川 ポイントを突いたアドバイスに決心を促されたということですね。入社されたからは、材木問屋さんのイロハのイから学ばれたのですか。

名田 はい。最初の仕事は苅藻島町にある本社倉庫でのデリバリーでした。まずは、お客様に顔を覚えていただくこと。配達に行き話をする、情報収集に努めること。仕事を一から覚えていきました。当時は昭和時代そのもので、社内外に個性の強い方が多くいて鍛えられました。有難かったの

その後、西神戸支店へ転勤になりました。そこでは、ベテラン営業マン二人、本社で財務担当として銀行との交渉もした経験のある経理担当に、将来は経営に携わることを見越して鍛えていただきました。

小川 どのように鍛えられたのですか。

名田 まず単価づけと、利益を大事にすることを学びました。例えば、価格を安くした場合には、なぜ安くしたのか、その理由が問われました。お客様が困っている時は助けなければいけない、でも道理をわきまえること。社内の相互監視で適正価格を維持すべきことを厳しく言われました。

加えて、配達に出る前には必ず、お客様に追加注文があるかないかを確認することで大幅に仕事の効率化が図れ、売上増にもつながられるというノウハウも学びました。

小川 商人魂を叩き込まれましたね。

名田 はい。そして本社に戻ったのが2010年(平成22)です。ここでも周囲はベテランばかりでした。

小川 伯父様と同世代の方々が頑張っている感じがしたということですね。

名田 はい、対外的には立ててもらいながら鍛えられました。

小川 その頃の支店数、売上規模は、今と比較していかがでしたか。

名田 以前は本社、西神戸支店、姫路支店、大阪支店、滋賀支店の5拠点がありました。今は、本社と大阪支店、西神戸支店3拠点体制です。年商は、私が社長に就任する前の一時期、ハウスメーカーさんからの受注が増えて50億円近くありましたが、現在は30億円近くで落ち着いています。

小川 社長就任後から今までに、お客様に大きな変化はありましたか。

名田 大きな変化はありませんでした。口座数は若干増えていますが、一方で廃業されるお客様もいらっしゃいます。

小川 国産材と外材の割合はいかがですか。

名田 国としての木材自給率は上がっていますが、当社で扱っている内地材と外材の割合にはさほど変化はなく、内地材が3割、外材7割で推移しています。

小川 住宅需要が漸減していくなかで、非住宅需要には期待がもてると思います。実は、当社には木造建築課もありまして、名田商店様の先のお客様に設計提案もできます。こういった分野へのお取組みにも、ぜひ役立てていただければと思います。

## 経営の透明性を推進

小川 名田商店様ではリーマンショックの影響は受けませんでしたか。

名田 実は、リーマンショック前後に、為替のリスクヘッジに有効とされていた為替デリバティブ取引をしていました。その影響で、私が社長に就任する前の数年間は苦戦を強いられました。キャッシュフローが悪くなり、先代も頭が痛かったと思います。

小川 為替デリバティブは社会問題にもなりましたからね。

名田 最終的に3億円規模の債務超過にま

そこで、先代は特損処理することを決断しました。私とその立場だったら、はたして決断できたかどうか分かりません。先代の決断力は、さすがだと思います。

小川 リセットしたうえでバトンパスしたいというお伯父様の強い思いがございましたのでしょね。

名田 はい、非常にありがたいことでした。

さらに、私の社長就任と同時に「君が社長だから銀行との交渉も全てやれ」と言って相談役に退かれました。その時は突き放されたという思いもありました。その約半年後、先代が亡くなりました。急死でしたが、全て任されていたおかげで戸惑わずに済んだことを先代に感謝しています。

小川 因みに、特損処理による債務超過はどのくらいの期間で解消できましたか。

名田 存命中に解消できる見通しがつき、先代に喜んでもらえたので、私も嬉しかったです。それが、亡くなる数週間前の事でした。



小川 名田社長が舵取りを始められてから、特に力を入れてこられたことはありますか。

名田 創業者の時代にはカリスマ性を生かしたやり方があり、先代は独断専行タイプで、経営判断も一人で下していました。また役員会もありましたが、機能していなかったことが、為替デリバティブによる損失にもつながったという反省もあり、まず役員会を機能させて決定機関にしようと決めました。

私にはカリスマ性も、独断専行の力もありませんので、毎月必ず役員会を開いて、各支店の売上報告やお客様情報、本社からは銀行からの情報や案件など、全て共有したうえで当社の意思決定を進めています。

小川 名田社長ならではの持ち味を生かされ、役員会を透明性のある経営の意思決定機関にされた、それは劇的な変化でしたね。

## 人の育成、働き方も変革!

小川 今後について、お考えをお聞かせいただけますか。

名田 今は社員さんが頑張ってくれて細々ながらも安定して利益計上できています。

小川 年齢構成は、いかがですか。

名田 役員会メンバーが40代~60代。現場でバリバリ頑張ってくれている人たちも40代~50代です。この先10年後、20年後を考えると、後進の育成、20代の人の確保を急がなければいけないと考えています。

小川 若い人の確保は難しいですか。

名田 新卒が入社しても続かないことがあ

ろ”で育てられましたが、それが今は通用しません。会社としての教育計画や育成に必要な期間も入社した人に納得してもらったうえで進める必要がありますね。

小川 私たちの頃は、先輩の背中を見て育つのが当たり前でしたが、今は、キャリアを積む期間を会社側から明確に示したうえで、本人の意向も把握し、寄り添いながら育てていく必要があるようです。

名田 数年頑張ってくれた若い人に去られるのは悲しいことですが、私たちの人の育て方に反省すべき点が多いと思っています。

そこで、今後は若い人それぞれの特性を見極めながら、各人の成長後の役割を設定し、会社としての育成方針を作りたいと思います。若い人が安心して仕事に取り組める職場の環境整備にチャレンジしていこうと考えています。

小川 また女性や子育てママの中途採用、あるいはテレワークやフレックス勤務の導入など、労働環境を革新することも必要になると思います。

名田 働き方改革は、変化の始まりの一つだと思いますね。

小川 当社も変わらなければいけないと、昨年から営業所に留守番電話を設置させていただきました。また、今年4月1日からは中小企業も時間外労働の上限規則が義務化されますね。

名田 ですから、時間の使い方を見直し、仕事の割り振りを変える必要もあります。働き方改革は、ある面ではお客様改革にも通じるものだと思いますので、自分たちが理解し、お客様にもご理解いただけるよう努力しなければいけないと思います。

もう一つの課題は、大阪湾岸道路西伸部の延長ルート計画が本社倉庫地にかかっていることです。実際にそうならば、在庫のキャパシティも大きく変わりますので、当社の物流システムそのものの変革が求められるかを社内で十分に話し合っ準備を進めていかなければいけないと思っています。

小川 2027年でご創業80周年ですか。

名田 はい、それまでにシステムを整備して、次の時代へバトンタッチしていきたいと考えています。

小川 国内情勢・国際情勢も目まぐるしく変わっていますので、変化に柔軟に対応できることが求められるでしょうね。

今後の大きな課題は、地元の材木店・建材店の皆様と如何に共存共栄していくかということでしょうか。

名田 はいそうです。創業者の座右の銘は「和を以て尊しと成す」という言葉でした。どのような時代にあっても、仕入先様、お客様、社員各位、さらには社会との和を大切にし、木材・新建材の流通に専念したいと思っています。そのためには変化を素早くキャッチしてお客様にも伝え、かつ、情報に溺れないように、お客様の先の工務店様への情報提供にも気を配って、お客様が潤うようにお役に立ちたいと思います。

小川 興味深いお話を聞かせていただき、