



株式会社 エヌ・エス・ピー

代表取締役社長 ^{すずき きんや} 鈴木 欣也 氏

(中津川支店お取引先)

「住宅基礎関連事業」と「土留・レンタル事業」の2つの柱を軸に成長し、多くの実績を築き上げてきた株式会社エヌ・エス・ピー。特に「住宅用基礎の鋼製型枠」については業界トップクラスのシェアを誇る。当社は、柔軟な発想を大切にし、営業力、開発力に強みを持つが、その原動力は、お客さまの要望を「かたち」にしたいという揺るぎない経営姿勢にある。

今回は、チャレンジングスピリッツ旺盛な鈴木社長に今までのビジネス人生や経営哲学、今後の夢について話を伺った。

会社概要

本 社 岐阜県中津川市苗木9167

設 立 1972年2月1日

資 本 金 6,200万円

従 業 員 数 男158名 女43名 合計201名(2013年4月1日現在)

関 連 会 社 株式会社NSP SS

株式会社NSP KS

事業所

本 社／岐阜県中津川市苗木9167

営業所／札幌営業所、青森営業所、盛岡営業所、仙台営業所
福島営業所、東関東営業所、埼玉営業所、東京営業所、湘南営業所
上越営業所、富山営業所、静岡営業所、中部営業所、安城営業所
大阪営業所、岡山営業所、四国営業所、広島営業所
九州営業所、佐賀営業所、宮崎営業所、沖縄営業所

業務内容

- 住宅用基礎関連機材 製造・販売
- 下水道工事用土留機材 製造・販売・レンタル
- レーザー測量機器 販売・レンタル
- 木製遊具・組み立て式プール 製造・販売
- 木風呂
- 省力化機器 製造・販売
- 環境関連機器 製造・販売
- エクステリア関連 製造・販売

未来をみつめ、考え、創造し、 お客さまの要望を「かたち」にする。

転機は自動機の製造に携わったこと

●…まず、鈴木社長のこれまでの歩みをお伺いしてもよろしいでしょうか。

私は、大学を卒業後、すぐに当社に入社しました。その当時、当社にはアメリカでの研修制度がありましたので、語学勉強も兼ねて、入社後すぐにその研修制度に参加しました。当初は半年間の予定でしたが、結果的には、2年間の研修となってしまいました。

その後、本社に戻り、3年程、製品開発の業務をしました。転機になったのは、その時にプロジェクトとして、ある自動機の製造に携わったことです。私は、工業系の大学で設計のことを勉強していましたので、常々、「自動設計の仕事がしたい」と思っていました。ですから、この自動機の製造については、設計から製造まで全て自分で調べ、進めていきました。

しかしながら、いくら大学で勉強したからと言っても、進めていくうちに、やり方が分からなくなることが多々ありました。「本当に完成するのだろうか」と不安で一杯だったことを今でも思い出します。毎晩、夜中の12時ごろまで根を詰め、業務にあたっていました。完成は、当初の予定である3ヵ月を大きく超え、なんと1年もかかってしまいました。

●…それは、大変な経験でしたね。

はい。本当に大変でしたね。ただ、周りには、「なんか一生懸命やっているな」と思ったのでしょうか。自然に力を貸してくれました。また、その当時社長であった父（現会長）もこのことに関しては一切文句を言わず、暖かく見守ってくれました。先ほど、この経験が転機になったと言いましたが、全て自分で調べてやり遂げたことで、原価計算の仕組みがよく分かり、コスト意識が芽生えました。

そして、開発の苦勞が体験できたことで、従業員の気持ちも理解できました。この経験は、現在の会社経営に大いに役立っていますね。

●…今、会社経営のお話が少し出ましたが、社長に就任されたのは、いつですか。

その後、部長、常務を経て、2009年に社長に就任しました。今から5年前のことです。父からは、2004年頃に「60歳で一線を退くつもりだから、その頃には社長になれるよう頑張ってもらいたい」と言われました。他にも社長になれそうな方がいたので正直驚きましたが、事前に社長就任の準備をするよう言われたことで、気持ちの整理が十分できましたし、一方で父は、私が社長になっても困らないような組織づくりを進めていましたので、うまくバトンタッチができたと思います。

●…うまく事業承継ができたんですね。もう少しお聞きしたいのですが、お取引先との関係には何か変化がありましたか。

どちらかと言うと、若くして社長に就任したケースだと思いますので、私もうまく関係が保てることが心配でした。就任直後は、お取引先に挨拶にいくと「あれ、社長？」と言われることもありましたが、ただ、お取引先のほとんどは昔からお付き合いがあり、何度も顔を出しているうちに私のことは認知されるようになりました。ですから、関係がこじれたといったことは、特にありませんでした。



人材育成は「任せる」こと

●…社長になってどのような経営をされていますか。人材育成等も含めお話をいただけますか。

経営には、いろいろなやり方があると思いますが、私はまだトップダウンで会社を仕切っていくことは難しいと考えていますので、ある程度のことは、部長等の責任者に任せ、何事にもチャレンジしてもらっています。元々、当社は、自由な社風で、従業員のアイデアを製品化し、成長してきた会社です。ですから、こうしたやり方が、当社にはあっているのかもしれませんが、ただ、厳しくないといけないことは、メリハリをつけています。前向きな失敗については許すようにしていますが、注意をすれば、防げるクレーム等については、徹底的に原因を追究し、厳しく対応しています。

人材育成についても、同じことが言えます。お客さまの要望に応えていくためには、特に営業は「これでもか」というぐらいの提案が必要です。私を経験したように「自分で調べ、進めていく」ということが将来の力（提案力、開発力）につながっていくと思いますので、ある程度責任を持たせ、任せてしまうことで、皆が成長してくれればと考えています。ただし、父が私に対してそうだったように、細かいことに口出ししないなどの我慢も管理監督する側にとっては必要ですが。



■NSP Fシート

●…任せるというのは、口で言うのは簡単ですが、実際はとても難しいことですね。特に細かいことに口出ししないということは、なかなかできないことだと思います。

そうですね。意識をしないとできないかもしれませんね。しかし、細かいことを気にすることなく、柔軟な発想を尊重し、前に進むことが本当に大切なことだと思います。

こうした姿勢を現在まで貫き、おかげさまで「住宅用基礎の鋼製型枠（住宅などの床下にある基礎をより効率的につくるための建材器具のこと）」の業界シェアはトップクラスです。また、現在、力を入れている住宅用基礎関連商品の一つに「NSP Fシート」というものがありますが、これもお客さまの要望にお応えしようと、紆余曲折しながら、開発したものです。このシートは、住宅の基礎に貼ってコンクリートの劣化を防止し、きれいなデザインも施すものですが、業者からのリピート受注が徐々に始まっており、今後拡販が期待できる製品です。

お客さまの要望に応えるため、 知恵を絞って提案する。

●…お客さまの要望に耳を傾け、それらを基に独自性のあるオリジナル製品を開発、提供するのが、御社の経営スタイルであり、強みですね。CS（お客さま満足度）についての考え方もこうした経営スタイルが基本になっているのでしょうか。

まさに、その通りで、お客さまの満足度を高めることを一番重視しており、当社の経営スタイルそのものと言っても過言ではないでしょう。特に



営業は、お客さまの要望にお応えするために、知恵を絞って「これはどうですか、あれはどうですか」と提案し続けることが求められます。

以前、当社のある営業担当者がお客さまの要望にお応えしようと、様々な提案をお持ちした案件があり、結果的に成約には至らなかったのですが、お客さまから最後に「私達のために一生懸命いろいろと提案してくれて本当にありがとうございます」という言葉を頂いたことがありました。成果も大事ですが、「お客さまのために何とかしたい」という姿勢がもっと大切で、このことは、決して無駄ではなく、今後につながっていくと思います。まさに当社を象徴する営業担当者とお客さまとのやりとりだと言えるでしょう。

●…従業員の皆さんがお客さまに目を向けて一生懸命、仕事をされている姿勢がよく分かりましたし、お客さまの要望をかなえるために、自由な発想を大切に、少し遊び心もある社風がよく伝わってきました。本当に勢いが感じられます。この勢いに乗り、今後の展開もいろいろと考えていらっしゃると思いますが、その辺りについてお聞かせください。

現在、当社は、「住宅基礎関連事業」と「土留・レンタル事業」という大きな2つの柱で成り立っており、業績も順調に推移していますが、業績が良いうちにもう1つの柱をつくりたいと考えています。

現在、ある大学と連携して、「歩行補助ロボット」の開発にも力を入れようとしています。今後も、お客さまとの対話の中で、ヒントを見つけ、面白い製品を開発したいですね。何がヒットするか分からない時代ですから、これからもドキドキ感を持って会社経営をしていきたいです。

当社を「皆が長く勤務でき、より良い人生を送ることができる場」にしたい

●…最後に社長の夢をお聞かせ願いますか。

当社は、祖父から父、私へと3代続く会社です。従業員の中には、祖父の代から勤務をしている、いわば、当社の歴史とともに歩んできた方々もいます。こうした方々に話を聞くと「3人の社長に仕えることができ、こんなに幸せなことはない」と言ってくれます。これほど嬉しい言葉はないですね。社長冥利につきます。ですから、当社が「皆が長く勤務でき、より良い人生を送ることができる場」となれば、最高だと思います。そのためには先ほど言いましたが、できれば業績が良いうちに当社の軸となるような柱をもう1つ設け、経営基盤をさらに強固なものにすることが私の使命だと思っています。本当は暇をつくって、趣味の「溪流釣り」をゆっくり楽しみたいのですが、その道筋が見えるまでは、しばらくお預けですね。

●…今後のご発展をお祈り申し上げます。本日は、人材育成やCS（お客さま満足度）についての考え方、取組みなど大変参考になるお話を多く伺うことができ、有意義な時間を過ごすことができました。長時間にわたり、誠にありがとうございました。

取材を終えて

従業員の柔軟なアイデアを尊重し、それを営業力、開発力につなげて、成長し続ける株式会社エヌ・エス・ピー。特に住宅基礎の分野においては、リーディングカンパニーとして確固たる地位を築いていますが、今回取材に協力いただいた鈴木社長は親しみやすい笑顔がとても印象的でした。語り口も柔和で、「近々、全営業所を回り、みんなに会って情報収集しようと思っています」というお話は、従業員を大切にする思いやりのある人柄がにじみ出るようでした。きっと、従業員の皆さんのモチベーションが高まり、仕事にも良い影響を与えることでしょう。

鈴木社長の今後のご活躍にますます期待が高まります。

インタビュアー：営業企画部 古山

