市原金属産業 創業100周年

市原 正樹社長に歩み、展望を聞く

中部地区大手非鉄金属流通の市原金属産業（名古屋市、社長・市原正樹氏）は今年、創業100年の節目を迎えた。創業者の市原秀男氏が伸銅品問屋「岐阜東（ぎふとう）」から独立。名古屋市中区栄に「市原商店」を創業したのがルーツだ。前年には関東大震災が発生。震災直後の混乱の最中、スタートを切った。その後も幾多の経済の激動にさらされるも、今では黄銅棒販売で国内トップクラスを誇る。市原社長にこれまでの歩みや今後の展望を聞いた。

（齋藤　直人）

――創業一世紀を迎えた。所感を。

「経済の混乱期を迎えるたびに、急激な需要の変化に翻弄されながらシフトに襲われるなど決して順風満帆な歩みではなかった。さまざまな経済の荒波が我々を襲い、何とか乗り越えてこられた、というのが第一印象だ。過去20年だけを見て日本大震災、新型コロナ、リーマンショック、東日本大震災、新型コロナなど想定しない状況に置かれた。先代は社長を42年務め、兄を経て私に引き継いだ。私は社長に就任してから22年しかたっておらず、これまでの先達のご尽力を考えると感慨深いものがある」

――節目を迎えられた原動力は何か。

「人材の一言に尽きる。私が社長に就任して以降、さらに採用活動、人材育成に注力してきた。人材が育ち、会社を支える社員がもし少なかったら、育成できていなかったら、会社はもっと厳しかったのだ。兄を経て私に引き継いだ。私は社長に就任してから22年しかたっておらず、これまでの先達のご尽力を考えると感慨、仏壇向けの銅・黄銅板の取り扱いが中心だった。創業前あり、業容を拡大してきた」

――これまで多くの危機もあった。

「伝え聞くところによると創業者は1945年3月19日の名古屋大空襲で会社も自宅も全焼するの安定供給を通じた社会需要の拡大を見越し、戦後には黄銅棒・線の取り扱いが増加した。高度成長期の波に乗ったこともあり、業容を拡大してきた。バブル経済の崩壊など挙げればきりがない」

――何が今日の成長につながったのか。

「非鉄金属は我々の社会経済やインフラを支える重要な資材。非鉄金属の安定供給を通じた社会の需要の拡大を見越し、戦中、命からがら逃げ、翌年には現在の本社所在地で会社を再建したことだ。その後、挙げられる。社員には会社という器を通じて、社会の急拡大がオイルショックで需要の急拡大があったものの、翌年には一転需要は一転需要が収縮。同時に銅価の急騰と暴落もあり、まの効率化を図るなど、顧客サービスの向上にも逐次取り組んできた」

――需要構造が大きく変化している。今の販売競争力をどう保つか。

「調達力に磨きをかけ販売そして管理の三つの輪をいかに同時に加速させられるかにかかっている。作業の負担軽減がクローズアップされるようになった。人材が定着しやすい職場環境づくりも進めるのは、繰り返しになるが、人材にほかならない。

――非鉄金属流通の長さを次代に伝えるとしたら。

「私たちの業界はB to B中心のビジネスであるゆえに、一般に対する認知度がかなり低い。しかし、黄銅棒は水栓金具、ガス器具などに使用され、毎日の生活に欠かせない。自動車部品や電気機器にも非鉄金属が広く使用されている。認知度を上げれば、私たちは重要な役割を担っていることを、理解いただけるはずだ。私たちはこのような素晴らしい商品を取り扱っているという自信と誇りをもっと持ってもよいと思う」

「今夏、メタルスクエアにバー材（黄銅棒など）の立体自動倉庫を導入する予定だ。97年のメタルスクエア設立時には、立体自動倉庫での保管は板条などにとどまった。しかし、昨今の人手不足と

仕入れ・販売力でニーズに対応

「人材」が事業継続の原動力

創業間もないころ（1953年）の社屋

（名古屋市中区上前津）に会社を再建したことが第一に挙げられる。社員には会社という器を通じて、社会に貢献してほしいと伝えている。

「まだ、97年に大同町（名古屋市南区）に物流拠点であるメタルスクエアを新設したことだ。立体自動倉庫やドライブインラック方式の採用で入出庫の効率化を図るなど、顧客ニーズに確統されたことで、ラインアップの面では他社との差がほとんどなくなった。その後、こうした中でも他社との差別化を図るため皆さまと誠心誠意、お取引をさせていただいている。東日本大震災以降、サプライチェーンが非常に重視され、仕入れソースの大切さを改めて実感した」

――メーカー、加工業者、販売先の皆さまがいなければ我々流通は成り立たない。需要家ニーズに確実にお応えするためには、仕入れ力がないといけない。もちろん販売（営業）力もだ。仕入れ、販売そして管理の三つの輪をいかに同時に加速させられるかにかかっている。その輪を回転させるのは、繰り返しになるが、人材にほかならない。

――設備投資はどうか。