

弊社の強みは “変わる勇気”を 持っていること

私はいま石川県金沢市に本社をおく黒崎産業株式会社の経営者として仕事をしています。仕事内容は建築資材・建築施工・サービスなど様々、売上割合で言えば、70〜80%がアイカ工業さんの販売代理店として扱っているメラミン化粧板の販売・施工。メラミン化粧板とは、家具の仕上げ材や天板に利用される、汚れが付きにくく、お手入れが簡単な建築素材、店舗・病院・オフィスなどのテーブルや家具の表面材として使われています。アイカ工業さんの代理店は石川県、富山県、福井県の北陸三県を担当する最大の代理店になります。あとの20%が神谷コーポレーションさんのフルハイトドアなどの建築施工や機能訓練専門サービスきたえるーむ、そのほか関係会社としてアスファルト乳剤散布をメインにしている東邦瀝青株式会社を展開しています。

建材・化学品・化成品などの販売をメインに今はしていますが、創業はまるで違った分野からスタートしました。弊社の始まりは昭和11年、私の祖父が立ち上げました。当時花形の産業と言えば繊維産業。ここ石川県でも盛んでしたので、繊維をつくる機械に使う油や化学製品を取扱い始めたのが始まりです。そこからガソリンスタンドに進出し石油・コールドなどの販売と事業母体が変わっていきました。これは今でも会社のDNAとして脈々と受け継がれているのですが「変化を恐れない」ということ。弊社の強みは“変わる勇気”を持っていること。社会の変化とお客様の“要望に応えるためには、恐れず変化させる勇気が欠かせません。この核の部分はこれからも持ち続けたいと考えています。

私自身は会社を継ぐつもりはまるでな

く、父からも「継がなくていい」と言われていました。祖父が経営者のときにガンになったのですが、別の仕事をしていた父がいきなり呼び戻されました。すぐに祖父は亡くなってしまったのですが、その時、父は29歳。事業内容もまったくわからず引き継ぎ、なにも知らない状態で相当苦労をしたようです。自分がした苦労を息子にはさせたくないと考えたので、株で持っているという方法もある、どうしてもやりたいのなら別だが無理に継ぐ必要はない、そんなふうに私に話していました。海外志向が強かった私は学生時代は化学工学を専攻し、熱の伝わり方などを研究し大学院に進みました。卒業後は東京応化工業に就職し、半導体を作るときに使うフォトリソストという薬品の品質保証部で技術者として仕事をしていました。その会社のお客様がインテルとかサムスンといったグローバル企業でしたので海外に行けるかもと思ったのが、会社を選んだ理由です。そして3年ほど勤めたときに父のガンが発覚しました。母に呼ばれ実家に帰ると以前とはまるで違う、やせ細った父がいたのです。

自分に向いていた ベクトルが他人に 向くように

継ぐ・継がないの二択。サラリーマン生活も充実していたので迷いましたが、継ぐ決断をしました。そこには3つ理由があります。

「父を支えたい」が1つ目。「父がいないと会社も困るだろう」が2つ目。「姉弟含め学校に行けたのは黒崎産業あってこそ、恩返ししない」が3つ目です。継ぐ決断をしたのを父に伝えると感謝されたのですが同時に「今のままでは使い物にならん、修行してこい」と一言。技術者として働いていて社交性がなく人の上に立つ適性がまだまだ足りないと感じたでしょう。父のガンもいったん治ったこともありアイカ工業さんの東京支

「やらされている」か「自分の意思」かで 人生の楽しみはまったく変わる

