

# 東京の経営者「新しい企業をいへるには信長型が必須条件」

「一つ一つの人の出会いを大切に」

株式会社新興金型製作所  
株式会社新興セルビック

取材執筆 編集部



社長 竹内 宏氏

株式会社新興金型製作所は、その名のとおりに樹脂射出成形機用の金型メーカー、現社長竹内宏氏の父親が創業した。現社長竹内氏は、目黒工業高校卒業後4年間、他の金型メーカーで修業をつみ、同社に入社、昭和47年に専務、59年から社長に就任した。その後も金型一筋で順調に業績を伸ばしてきた。62年6月には株式会社新興セルビックを設立した。同社はこれまでの金型製作で培ったノウハウを詰め込んだ商品の開発を目指しており、ユニット金型などヒット商品を送りだしている。

竹内社長にお話を聞きました。

Q 経営姿勢に地域差はあると思いますか？

竹内 私は無いです。しかし、しいて挙げるとすると、東京の経営者は感覚、感性といった心の面が商売に影響を与えているのに対し、大阪の経営者は最初にまず物、という非常に現実的な考えで商売されてみえると思います。愛知の経営者の方には悪意の方がみえないので分かりかねます。

Q 先代社長から社長学を学びましたか？

竹内 特に言葉で教えてもらったことはありませんでした。ただ子供の頃から工場で夜遅くまで一生懸命働いている父の背中を見て育ちました。それが無言の教育ではなかったかと、今は思っています。また会社を継いでくれたという言葉も父からは一度も聞いたことがなかったのですが、子供の頃から社長は天職、当然継ぐものだと思っていました。無言の父の背中が知らず知らずそう思わせたのでは、と思います。

Q これから社長になろうと思われる方に、何かアドバイスありますか？

トバイスがありますか？

竹内 数年前にベストセラーになった「ビジネスマンの父より息子への30通の手紙」(注・キングスレイ・ウオード著、城山三郎訳、新潮社刊)は是非読むべきだと思います。私も読んでみて、その内容を自分のそれまでの経験と照らし合わせてみると、なるほどなるほどと、思い当たることは多かったからです。

そして人との出会いを大切にすることも大事だと思います。時に企業発展の重要なポイントになることがあります。新興セルビックの商品、コマンドシステムというユニット金型を開発した時も強く感じました。それは、試作品ができてから売り先が見つかるまでの期間がわずか1週間、その間に次から次へと人との出会いがあり、製造メーカー、商社、売り先が決まり、商品化できたのです。

また常々私は、新製品開発の成功に必要なものの内95%は運、残りの5%が努力、と考えています。つまりいくら良い製品を作ったとしても、売れない商品は商品にならないわけです。売れるためにはタイミングや、人とのつながりなどが重要な要素となってくるのです。そのためにも、一つ一つの人の出会いを大切にしたいと思えます。

Q 竹内社長は、信長、秀吉、家康のうちどのタイプですか？

竹内 私は信長型です。会社設立から5年間ほどの間は信長型でないと、とても新しい企業を興すことはできないと思います。つまり創成期から成長期にかけては、経営者は信長型であることが必須条件な

のです。しかし社員が50人を超せば、家康型に落ち着くでしょう。

Q 別会社の新興セルビックを設立された目的は？

竹内 これまでの新興金型製作所は父が作った会社であり、製造メーカーです。世間の好不況の波に連れて業績が動きます。

それに対し新興セルビックは、樹脂射出成形に係わるコストダウンのノウハウを一杯詰め込んだ製品・方法の企画・開発・販売を行い、自社では生産せず、ロイヤリティの入る会社を目指しています。そのため不況は大歓迎です。

Q 社長としての夢は？

竹内 金型育成基金準備委員会の設立という構想を持っています。この委員会の目的は、金型産業の発展を図ることです。つまり物づくりのノウハウを1社の固有財産ではなく、広く業界に推し進めることにより、業界の発展を進めるわけです。

これまでの経験が少しでも業界の発展に役立てばと思っています。

会社概要

株式会社新興金型製作所

所在地 東京都品川区旗の台3-14-15

TEL (03) 7851-7800

設立 昭和47年9月(創業昭和35年)

代表者 竹内 宏

資本金 800万円 従業員 14名

年商 2億円

株式会社新興セルビック

所在地 代表者は新興金型製作所と同じ

設立 昭和62年6月

資本金 500万円 従業員 3名

年商 1億2千万円



宅急便でも送れるユニット型金型