

～人間尊重の、徹底した合理的経営～



(株)マージェルン
代表取締役社長 向井 昇さん



社名のマージェルンには、ドイツ語で、羽ばたく、成長するという意味がある。

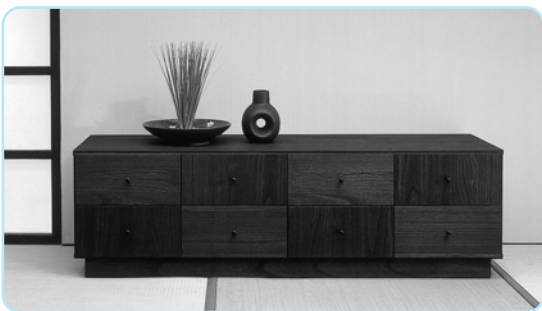
苦戦する家具業界にあって、まさにその名の通り、(株)マージェルンは順調に成長を遂げてきた。平成七年から十七年まで十一年連続で四〇〇〇万円以上の法人所得を上げてきた。需要低迷の時代になぜこれほどの安定経営を続けることができるのだろうか。当会議所常議員でもある、社長向井昇さんにお話を伺った。

向井さんは四十年代半ばで脱サラし、平成元年に(株)マージェルンを創設。桐家具製造会社としてスタートさせた。

マージェルンの経営ポリシーは、一言で言えば、「人間尊重の、徹底した合理的経営」。それをかいま見せてくれるのが、工場での様子。生産性の高さには目を見張るものがある。

工場のスペースの割りには工員の数が少ない。七、八名だろうか。機械の自動化が確立されているのだ。ノミや鉋を使った伝統的な桐箆筒製造のイメージからは想像できない。材料から組立までの工程を見せてもらったが、ほとんど人手を介さず、製品化される。それもあつという間に出来上がるのには驚かされる。一方従





桐

業員はちり一つ無い衛生的な環境で快適に作業に従事している印象がある。

向井さんはこう言われる。「無駄を省く独自の製造ライン、自動化を構築してきました。少人数でも

多品種の生産が可能になっていきます。作業工程もコンピュー

タで図面化し、生産の進捗状況などがどの部署でも把握できる体制を構築しています。こうして生産性を上げることでお

客様にいい商品を安く提供できます。また品質の均一化も達成されます。」

また「経営は必ず試算表通りに行います。」とおっしゃる。経営計画は試算表をつくり、販売、製造の分野全体を数字でしっかり把握した上で

構築する。原価、材料費、売価、給与など明確にする。そして設備投資等で返済に充てる額は、売り上げの現在値が六十五%低下しても、返済が可能であるよう計画を明確にたてる。こうして安定した経営を追求する。

こうした向井さんの試算表を重視した手堅い合理的な考え方は以前在籍されていたある書棚メーカーで学んだそうだ。

合理的な経営手法は、創業の際にも見られる。それは、桐とカタログ通信販売である。どうして桐専門メーカーとして進む事を決められたのだろうか。

「桐板だけですみます。材料に無駄が無く、入手しやすく、加工もしやすいです。しかも、高級感があり、桐筆筒を持ちたいとの消費者ニーズがあったと思います。」

では、カタログ販売についてはどうだろうか。

「カタログ販売はマーケットが広く、流通経路を短縮できますからコスト削減に役立

ちます。自社で完全梱包し、宅配便で発送しお客様に直接お届けることによってコスト削減につながります。通販会社、百貨店、テレビショッピング、生協等共同企画を組んで商品開発します。消費者の意見がフィードバックされますので、良い商品開発につながります。」

なるほど、こうした話を聞いてみると販売や製造、経営全体すみずみに合理的な手法が活かされているのが分かる。

しかし、向井さんは合理的な考え方をされるからと言って左脳の冷徹な方というイメージではない。温厚な方である。プライベートでは能楽にいそしみ師範の免許も持つておられる。そして自分ごとく言われる。「私はどちらかと言えば、我欲の少ないタイプだと思っています。私は会社というステージに従業員に提供していますが、会社から恩恵を受けるのは従業員の皆さんです。これからもみなさんが安心して働ける職場作りに努めたいと思います。」