

## 「誠実」さをもつて

## 企業経営に取り組む

(株)広津商会

取締役会長 広津 和信さん



日課は、毎日一万歩を歩くこと。雨風が激しくても休まない。外がどうしても難しいときは、産業会館内を二十五周くらい歩く。取材の日も、朝五時に起きて、諸富町の自宅から大川市中原まで往復。その道程、インタビューの際に話す内容を考えてくださったそうだ。

さて、(株)広津商会の事業主体は家具資材販売、そして桐の小物製品製造を行っている。創業して四十年間、安定した歩みが続けてきた優良

企業だ。広津さんは「皆さんの支援で、コンスタントな経営ができたと思つて、感謝しています。」と言われる。

広津さんの座右の銘は「誠実さ」。単なるお題目でなく、創業以来その精神を貫こうと努めてきた。実は、広津さんは脱サラをして、この業界に入った。資金もコネもない、ゼロからのスタート。最初、仕入れにも苦労する状況だった。しかし、業界、金融機関の方々と「誠実」に接する努力を地道に続けた。そして道





資材在庫の一部



従業員の皆さんと奥様の幸子さん（右から3番目）

が徐々に開けてきたという。そして今でも広津さんは、得意先にのみならず、仕入れ先を非常に大事にする。

奥さんの幸子さんに感謝の言葉を素直に語られる。「こうした仕事ができるているのも、家内のおかげです。独立するとき、『家がなくたっていいか?』という問いに、『あなたの思うとおりにせんね。』と言ってもらったんです。それで決断できましたね。」その後も、幸子さんは、給与計算、社会保険などの事務部門責任者として会社に貢献されてきたそうだ。

そして「家具製造業の皆さんに、安定的に資材供給することが重要と考えています。」と話される。商業ベースだけの発想ではない。「製造業の皆さんの支援に感謝」しているからだ。それでオイルショックの時も、今回の震災の際も、安定供給の

ため力を注いだ。

広津商会の資材在庫量は半端なく多い。どうしてだろう。「資材の価格変動は大きいです。今回の震災の際もそうです。でも在庫量が豊富だと、安定した価格で供給できるのです。」と話される。

また、納期を確実にし、要望に細かく応えられるように設備投資もした。外注に出していたプリント合板を自社で作れるように、ラミネーターという、全長三十メートルのラインを持つ機械を設置した。またパチクルボードを小割



全長30メートルのラインを持つ機械 ラミネーター



パチクルボード 小割ライン

する、自動化ラインも作っている。

お客様本位で、誠実に事業展開する広津さんの考え方がよく表れている。

昨年から、安定した経営のため、手形発行をゼロにしている。すべて現金払いだ。「金融機関の協力によってこうしたやり方ができるようになりました。」

広津さんのお話を聞いていると、経営ノウハウの基本は「誠実さ」ではないかと、思えてくる。

実は、十月から広津さんは

社長を息子の和彦さん（四十一歳）に譲り、取締役会長に就任している。息子さんをサポートする立場だ。

夢は何だろうか。こう言われる。「永く存続する企業であり続けてほしいと思います。息子も私と同じく『誠実』さをもって企業経営に取り組んでほしいと願っています。誠実さを適用するいろいろなやり方について、手引きをしていけたら、と思います。そして親子二代にわたって、大川の家具業界に貢献していきたいですね。」



桐の小物製品