

明和工業株式会社

■ 商売は難しいよ。先生。

氷雨の降る12月22日、明和工業本社に代表取締役社長・関根繁明氏を訪れた。聞き手が驚いていると、いつものことですからとおっしゃりながら、自らお茶をいれてくださった。会談も終わりに近づいた頃、古武士のような厳格なお顔に満面の笑みを浮かべられた氏から、聞き手の胸に堪えるお言葉を頂いた。

聞き手◆創業者でいらっしゃいますね。設立当初は、管工事業から始められたのですよね。ガス・水道管、給排水・衛生設備工事と幅広くおやりになられていますね。

関根氏◇そうですね。

◆その後、関連金属製品の製造・販売を始められていますか。

◇工事業の最初の10年間は雪解けから秋まで稼ぎ、冬場に全てを吐き出す。そんなことだったね。製造を手がけたのは、冬場対策だった。

◆「明和式」「明和型」と銘打たれた製品を矢継ぎ早に発表なされていますが。開発のヒントは。

◇全て現場からだね。こうすればもっと速くて、もっといいものができるのに、というのがいっぱいあった。

◆工事をなされる方は、施工技術の向上だけに目が行くのでは。

◇まあ、そうだろうね。大方がそうだろうね。僕は下手だったから。

◆ご謙遜と存じます。全ては社長さん自らのアイデアですね。社長さんが誇りに思われる大ヒットは。

◇三つあるね。発明品では不凍急速型空気弁だね。本体を管路の中に入れてしまった。これで不凍化と急速な水管中の空気抜きが可能となった。

二つ目は水道橋を商品化したこと。それまでの水道橋は、管と管を現場で溶接したり、フランジを接合したりで、ほとんどが現場での施工だった。橋全体を工場製品としたことだよ、業界に先立って。おそらくは私が初めてだろうと自負しているがね。

◆工場でのお仕事ですから冬場の仕事も可能になったと。三つ目は。

◇水道仮設配管のレンタル事業。これがもっとも収益を上げた。それまでは、仮設配管は使い捨てが当たり前で、ジョイント部をシステム化したことで再利用とレンタル化が可能となった。



関根繁明氏 「商売は難しいよ。先生」と破顔なされて

◆ニュービジネスの創造ですか。レンタル事業を始められたのは平成元年のことですね。その後、急速に全国展開をなされていますが。

◇ビジネスは模倣が始まったら大手には勝てない。いち早く、「レンタル仮設配管は明和」を確立しないとね。

◆平成15年にグロージョイントシステムを販売なされ、16年にはグッドデザイン賞に輝いています。

◇この製品はワンタッチジョイントで仮設配管の組立が一段と簡単になった。また耐震性や耐久性等の信頼が高いから、仮設ではなく高層ビルで使われているね。

◆新商品、新ビジネスと、いろいろと開発をされてきた社長さんの将来の夢は。

◇夢？(満面の笑みをおもわず浮かべられて) 商売は難しいよ。先生。

◆……

◇いつも先を見ていないとね。夢ではなくてね。新商品、新事業、自らの身の丈にあったものをね。パテントのないものは、競争に競争だからね。(また破顔なされて) 売れるものを開発し、それをパテントにする。学者さんではないからね。まあそれも必要かな。

◆……

◇売るということは大事でね。人もそうだね。自らが売りこめる、そういう人の方が大きな仕事をするようだね。

◆……

「商売は難しいよ。先生」の「先生」には、実に多くの意味が含まれていました。大学にあまりに慣れ親しんだ聞き手は、言葉を失いました。気さくなお人柄に旺盛な企業家魂を潜めていらっしゃいました。