



働きやすい環境整え 「おもろい商社」へ

中日輪船商事株式会社

代表取締役社長 佐井 裕正 氏

船舶関連商社として100年を超す歴史を持つ中日輪船商事(株)。長い歴史の中で築いてきた取引先との信頼関係を強みに、より働きやすい環境を整えることでこれまでの枠にとらわれない事業に挑もうとしている。

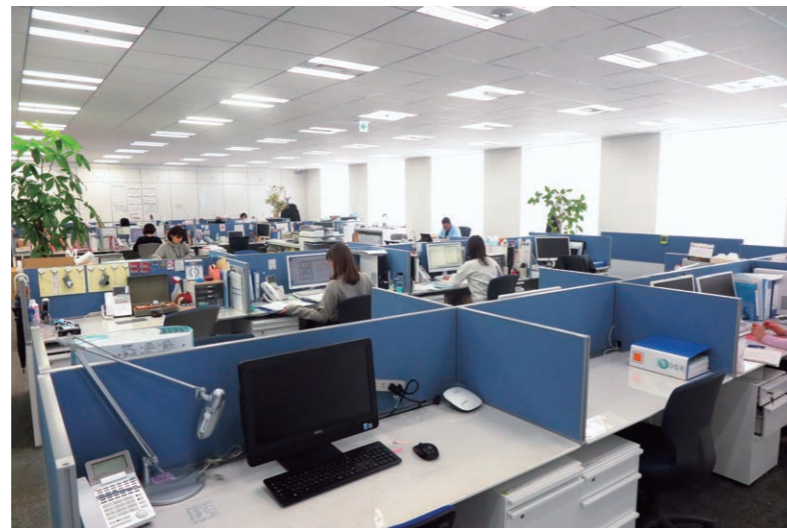
厳しい事業環境ふまえ、 挑戦する風土へ

現社長、佐井裕正氏のルーツは台湾にある。佐井氏の祖父が、台湾製のパナマ帽を日本へ輸出する仕事を始め、日本における販売拠点として神戸に貿易会社を設立したのが1915(大正4)年のこと。戦後は、佐井氏の父と川崎重工の当時の社長との個人的な縁から、中国や香港の船会社が保有する船の修繕を川重にあっせんする事業を新たにスタート。これをきっかけに東南アジアや中国向け船用機器の輸出、中国の造船会社向け設備の輸出などへと事業を着実に育てていった。

ただ、近年は主要顧客である造船業界が厳しい事業環境に直面していることから、「これまでやってきたことにとらわれず新たな事業に挑戦する」ことの大切さを佐井氏は社員に常に説いている。

ワンフロアに集約、 生まれた助け合い

そうした風土を創り出すために、まずハード面から働く環境を変えて



見通しのよいワンフロアに集約されたオフィス。随所に打合せスペースなどを設け、連携を取りやすく工夫している

いった。保有している本社ビルが老朽化していたことから、地権者と共同で建て替えることを決め、面積を倍に広げ13階建てのビルを2010年に整備。このうち12、13階を所有し、12階には営業部門が、13階には管理部門が入居する。

「以前のビルでは営業部門が違うフロアに分散していましたが、コミュニケーションをよくするためにあえてワンフロアに収められるよう

にしました」と専務取締役の西山晴美氏。営業フロアはパーテーション(仕切り壁)をなくすことでフロア全体を見渡せるようにしたほか、共有スペースを多くとり、打ち合わせなどもしやすくなったという。

ある営業事務職の社員は、残業が続くなど忙しそうにしている異なる営業部の同僚の姿を見て自発的に「手伝いたい」と上司に申し出て許可され、期間を区切ってサポートに

入ったケースもあるという。「そのことがきっかけになってその部では業務の見直しを行うきっかけになった」といい、全社員の顔がお互いに見える規模と環境だからこそ生まれた助け合いの一例だ。

また、創業100周年の節目を迎えた2015年には、時代の変化に即応し、新たなことに挑む会社として、その思いを明文化。「夢をかなえる企業 時代を創る～おもろい商社～」をビジョンに、「顧客の要望を追求し、組織をもって貢献する。」をミッションにそれぞれ掲げた。

そこでまず始めたのが社員の仕事の可能性を広げるためのスキルアップ研修だ。外部講師を招いての英語(週1回、初級、中級)、簿記(検定試験3カ月前に全10回)、貿易実務(全7回)の講座からスタート。勤務時間内に研修の時間を設けることで、子育て中の女性社員など時間に制約のある社員でも参加することが出来ているという。

育ちつつある新事業の芽

3年前にある取引先から、米国の船舶用SOxスクラバー(硫黄酸化物を除去する排ガス洗浄システム)のメーカーが日本で販売代理店を探しているという引き受けないかという打診があった。これまでほとんど取引のないアメリカ、しかも輸入とあって、まさに新たな挑戦だったが、社員はみな前向きだったという。2020年以降、船舶の環境規制が厳格化され、一般海域を航行する船舶の燃油中の硫黄酸化物が3.50%以下から0.50%以下に強化されることが決まっている。低硫黄油を使用するか、従来通りの高硫黄油を使用することが出来るスクラバーを搭載するかを決める必要がある。現在の市場価格は低硫黄油のほうが高価で

あるが、2020年以降の価格差がどうなるか注目されている。これは新造船だけでなく、就航船も適用される為、ここ2年まき続けてきた種が花を咲かせるタイミングに来ているという。

以前は中国の造船所とのやり取りが多く時差が仕事に及ぼす影響は限られていたが、アメリカとの取引が始まると深夜のやり取りが必要なケースも出てきた。このため、担当の社員については、自宅に戻ってから在宅で深夜の時間に業務をしてもいい、朝の出勤は遅めにシフトする出勤体制を認めている。「子育て中の社員も含め、社員の働く状況に合わせて柔軟に働けるように今後も考えていきたい」と西山氏。

3年前に設立された子会社がある。ものづくりの現場で働き培った技術や経験を活かしコンサルティングする会社で、その名も「ワザアリコンサルティング」。現在約20人の造船業の経験者からなる登録技術者がおり、新事業としてスタートしたスクラバーの既存船舶への設計及び据付け作業でも活躍しているという。100年を超える伝統の中で築いてきた信頼関係をもとに「中日さんだっ

たらと仕事の声をかけていただける機会が多いのはありがたいこと」と佐井氏は謙虚に語る。

認め、任せるトップの姿勢から

上記のビジネス以外でも、ここ数年に新たに挑んで撤退を余儀なくされた事業もいくつかあるという。「失敗から学ぶことも多い。おそれることなくチャレンジする風土が根付くことが必要だと考えている」と、社員の意識の変化に期待をしている。「なにより佐井社長がどんなことでもチャレンジしたらいいと常日頃から言ってくれること、さらに現場に事業の執行のすべてを任せてくれているからこそ、社員はやりがいを感じ、安心して挑戦できているのかもしれない」と分析する。「まだまだどの取り組みも途上」ではあるが、「おもろい商社」へと変化を遂げつつある。

DATA

事業内容：陸船・船舶用機器や塗料などの輸出入、販売
所在地：神戸市中央区下山手通4-12-3
電話：078-391-4393
<http://www.sai-g.co.jp/top.html>



TOEIC や日商簿記合格など目標を定め、スキルアップに取り組む。勤務時間中に行うことで時間に制約のある社員でも参加しやすく、モチベーションにもなっている