

郷土の繁栄を掲げ 業界をリードすることが使命

(株)コーソク(コーソクグループ) 代表取締役 西村 賢一 氏

『明日の郷土を創る』を理念とし、運輸業を筆頭に不動産、とび土工、解体工事、ガソリンスタンド運営などの事業を手がける(株)コーソク。同社は前出の事業のほか、グループ企業での生コンクリートおよび砕石の製造販売の事業で著名である。同社の理念は、郷土=地域密着を基盤とした事業を創ることである。郷土の繁栄をモットーに邁進する、同社代表取締役の西村賢一氏に、話を聞いた。

(聞き手:弊社代表・児玉 直)

COMPANY INFORMATION

所在地:宮崎県日向市日知屋15837-2
創業:1947年4月
設立:1972年4月
資本金:1,000万円
業種:運輸、不動産、とび土工、生コン製造ほか
売上高:(12/6単体)32億8,357万円
(12/6連結)約70億円

——日向市およびその周辺地域の繁栄に対する事業展開を、徹底されておりすね。

西村 ありがとうございます。私は、日向市の隣の諸塚村出身です。地域への想いは計り知れません。弊社は郷土の繁栄を第一に、半世紀にわたって事業を行なってきており、これからの姿勢は不変です。私は、中小企業の経営者はまず地域に密着

して、地元社会の発展に寄与することが最も大切であると思います。それをなくして、会社経営はできません。地元の方々に愛着を持っていただき、ともに生きていくことが、地域発展に寄与できることだと思います。

——日向市を代表する企業およびグループをつくり上げ、今日に至っております。その原動力をお聞かせください。

西村 私の基本姿勢として、まず朝は6時に出社します。そして、最後に退社します。昔から言われておりますように、「人の元気は、早寝早起き」という原理原則に従って実践しています。社員スタッフに対して、模範となる言動を実践していくことです。たとえば私が前の晩に飲み過ぎて、次の朝に二日酔いでノコノコ出

社したならば、従業員に対して示しがつきません。どんなに心身がきついても、経営者として確固たる姿勢を見せておくことが大事だと思います。それができなくなるときは、代表を退くでしょう。

——一連のコーソクグループを形成された経緯をお聞かせください。

西村 弊社は、ご存知の通りもともとは運輸業です。創業より木材の運送を行っておりました。その後、木材市況が減少し、これからダンブカーで運ぶモノをつくっていかねばならないと考えて、土木・港湾向けの骨材および砕石や砂利の工場を立ち上げました。砕石と砂利を活かすには、生コンクリートのプラントが必要ですね。そこで、生コン工場を立ち上げました。また、骨材はアスファル

ト工事に使います。そのために舗装工事業を立ち上げました。さらに、生コンを使うには、建設業が必要であるからつくりました。

このように、運輸事業から派生して、それに関わる仕事を構築したのです。グループの生コン工場が6工場、建設会社7社(うち2社が舗装工事会社)、アスファルト工場1社と砕石・砂利の会社を有しております。時流を読み、それに沿った事業を展開していったのです。事業が好転したのは、平成期に入ってからでした。現在はおかげさまで地元根付いた事業を展開させていただいておりますが、それまでは既存の企業がひしめいていたので、なかなか難しいものでした。また、取引先の倒産も数多く経験し、財務面でも非常に厳しい時代がありましたよ。年功序列ではありませんが、私が年齢を重ねるとともに会社経営も順調に推移し始めました。

——平成期に入るまでの苦難の連続を乗り越えての今がある源は、何でしょうか。

西村 地元で事業を行なっていますから、自分の親族に迷惑をかけたくないという気持ちと、何よりも自社の社員やスタッフに対する想いですね。本当に厳しいときもあり、投げ出したいときもありましたが、自分の心のなかにそれらが常にありましたので、踏ん張れました。そして、言ったことは必ず実行してきました。もちろん今もそうです。仕事相手が納得しなければ、納得するまで丁寧に話いたします。要するに、人との関わりを誠実に培ってきたことですね。

——話は変わりますが、宮崎県と地元日向市の地域経済の現況はいかがですか。

西村 正直なところ、宮崎県というエリアは立地的にハンデがありま



(株)コーソク(コーソクグループ) 代表取締役 西村 賢一 氏

すね。製造する際に、原材料を運ばねばならない。そして、製品を運び出さねばなりません。それを実施する場合、宮崎県という土地は非常にタイトです。さらに現況は、コストが安い海外の労働力で製造を行なうことが主流となりつつあります。海外での製造コストには、国内の価格は太刀打ちできません。日向市だけで商売するのは、非常に厳しいです。日向を拠点に、枝葉を張るように、日豊本線沿いの延岡から宮崎市内にかけての市場に働きかけていかなければなりません。東九州道もメドがたち、今後、地元は諸塚村の水力発電所の改修・改築の工事が発生するくらいです。過去、木材市場で繁栄した日向市および県北地区は、そのほとんどの企業が淘汰されてしまいました。企業同士が、お互い切磋琢磨して地元経済を盛り上げていくことがベストですが、現状は難しいですね。

——その地元経済を元気にするため、今後、貴社と西村社長がリードしていくことが肝要になってまいります。

西村 都農町に同社グループのあさひ生コン(株)とともに、発電量2メガワットの大規模太陽光発電所(メ

ガソーラー)を建設し、売電事業を立ち上げます。

東日本大震災による原発被害の発生で、日本国民のエネルギーに対する認識が変わりました。今後は地域単位で、自分たちが使うエネルギーを賄う方法を考えなければなりません。今回の事業で発電のノウハウを習得し、今後、地元で展開できる方向性を示していきたいです。この事業を軌道に乗せることで、地域経済に貢献できる光は見えてきたと思います。既存事業の運輸と生コン製造とともに、太陽光発電事業へ本格参入いたします。これも、先に述べた“時流”ですね。可能性を信じて、今後も『明日の郷土を創る』を理念に、地元密着した事業をつくり、郷土に貢献していく次第です。

——本日はご多用のなか、ありがとうございます。宮崎県と日向市の業界をリードする貴社のご活躍が地元経済発展のキーファクターであります。ますますのご繁栄を祈念いたします。

西村 ありがとうございます。今後も地元発展のために、全身全霊で仕事に邁進いたします。

(文・構成:河原 清明)