

寄稿⁴

わが社の今後の展望



株式会社大黒 メディカルグループ代表

堀 井 孝 一

有限会社大黒医科器械店のスタート

その計画は、私が生まれた事によりスタートしたのだと後に母から聞かされた。無職であった親父が、在所近くの和歌山県立医科大学医学部に勤務する半田先生から、声が掛り医療機関とのビジネスがスタートする事になった。これが有限会社大黒医科器械店の始まりである。私が園児だった頃、お婆ちゃんの待つ実家(六十谷)よりも両親の仕事場(広瀬)に帰る事の方が多かった。仕事場では取引先メーカーの社員が出入りしており、満面の笑顔で迎える私を見て「将来の商売人だね」と言われ、父も満更では無い顔をしていたようだ。当時出資をしてくれる人がおり、親父は共同経営者として会社をスタートし、完全にオーナー社長になったのは昭和40年代の前半で、本社を和歌山市南片原から畑屋敷雁木町に移転し、賃貸事務所から手狭ではあったが自社ビルを竣工した時だった。

戸惑いと社会人としてのスタート

運が良かったのか悪かったのか、私は友達が大学受験と向き合っていた時、既に推薦入学で大学が決まっていた。東京の大学に行きたいと思っていましたが、既に大学入学が決まったのだからと、大きな主張もできず入学式を迎えました。大学の近くに下宿を決め、大学生活が順調に進むと思っていましたが、運が悪かったのか、その年は学園紛争が一番激しく学内は常にヘルメットを被り、デモ行進が行われていました。暫くして学内は封鎖され休校となり、田舎者の私は、更に運が悪く応援団の入部勧誘で追いかける散々な日々を送ることになりました。これは学園封鎖が解除された後も続き、元々勉強も好きではなかったので、学業を諦めるまでにはさほど時間は掛かりませんでした。二年目の春、親父が京都に来て進路について話しをした時、学業を諦め芸能界にはいると言って親父を困らせ、跡を継ぐ事を拒否しました。学園封鎖の頃、東京の音楽事務所を訪問しデモテープを持ち込んだり、芸能界への憧れも強い

ものがありました。その日、JR京都駅まで送り、改札に入ろうとする親父の後ろ姿を見て降参し、医療業界の名門である、瑞穂医科工業(株)様に二年、サクラ精機(株)様に一年半の修行を経て和歌山に帰ってきました。

戸惑いの中での仕事への取組み

東京から帰ってきた時、初めての担当地域は御坊市と田辺市でした。担当していた社員が自己都合で退社するという事で、少しメーカー経験があるという事だけで、後任として選任されたわけでありましたが、全く何も知らない二代目が今までの仕事の質を維持し追いつく術もなく、全てのお客様に大変なご迷惑をおかけした事に今も責任を感じております。毎週火曜日、木曜日、金曜日と週1,000キロの走行は体力的にも仕事の質においてもきついものがありました。そんな中で、ご指導を頂いたのは今は亡き榎本産婦人科病院の院長、榎本恒雄先生でした。榎本先生から受けたご恩は今でも忘れる事はありません。もし榎本先生と出会っていなかったら、今の黒大黒グループの代表としての堀井孝一は存在しなかったと言えます。ありがとうございました。

黒大黒内外では常に二代目という符号が付いて回りました、遊ぶ時は重宝されましたが、仕事の時は無能扱いでした。私の逃げ場は東京から来るメーカーのスタッフと食事をしたり一緒に飲んだりして将来の夢を語る事でした。そしてその事が励みとして頑張れた毎日でした。

創業 50 周年に向け年商 100 億円企業への挑戦

昭和50年代後半から医療機器販売業事業者は地域密着型の多店舗展開が求められる様になりました。東京のメーカーは大阪に支店を開設し、ドクターへの訪問を主体とした地元ディーラーとの協力体制の強化でした。今までは大阪の間屋からの仕入れがメーカー直接へと変わっていき、結果ディーラーは社内に会議室や広い駐車場が必要となりました。昭和58年黒大黒は、

本社新社屋建築予定地として350坪の土地を取得、さらに田辺市へ紀南出張所の開設、大阪府岸和田市へ岸和田営業所の開設、昭和60年10月本社新社屋竣工、平成1年10月和泉市に自社ビルとして大阪支店(平成25年4月1日より大阪湾岸支店)を開設、そしてこの年に大きな目標として「近畿をネットする」販売体制と平成10年、年商100億円企業への到達を計画しました。(平成9年度事業で年商100億円企業へ)昭和61年1月、株式会社大黒への商号変更と代表取締役専務に就任。



本社外観

両親との大きな別れ

60歳になった頃お袋は時々、体調の不調を訴えるようになった。35歳の頃親父が胃潰瘍で入院し、最終的には胃の全摘手術を行いました。内気なお袋から外交的なお袋に変身した時です。昼間は親父の代わりに社長業の仕事をし、夜は同業者に隠れ自動車学校に通い免許を取得致しました。この頃から毎日、朝から夜中まで、売掛と買掛との照合に明け暮れ、銀行への交渉もお袋がやっていました。そんな中、気がついた時には体調を壊し、享年64歳という若さで「大黒の前線の戦場で戦死」したのでした。

父は起業してから職人的なセンスで仕事をこなしていた。マップを作れないかという一言で、今の仕事に就き、黒大黒マークの商品も沢山市場に出しました。和歌山県立医科大学医学部附属病院名誉教授の駒井先生の手術器具製作のお手伝いを30年以上もさせて頂き、その事が親

父の誇りでした。息子は出来はあまり良くないですが、それでも今なお、お客様から信用して頂ける基礎があり、両親への信用が今なお大黒ビジネスの支えになっております。

経営戦略会議とスタッフ教育への取組

私が社長に就任してからは意識改革と経営改善の両面から取組み、二度の経営戦略会議を立ち上げました。最初は2000年に、講師として価値総研のシニアアドバイザーを迎えて行いました。

「2001経営戦略会議」は企業としての「強みと弱み」の分析を行い、おかれている内部環境の変化外部環境の変化をテーマとして行ったうえで成果検証を行い、次のステップを求めて「2004経営戦略会議」を2003年からスタートさせました。

更に将来の経営幹部育成として「堀井塾」をスタート。「2001・2004」とは別の講師を迎え、MBAの「クリティカルシンキング」をバイブルとして、30歳から40歳のスタッフを対象として行いました。堀井塾頭の誕生です。一年間のうち17日間の土曜日・日曜日・祭日を使った朝8時から時間制限のない日程。「考える楽しさを教える」のコンセプトで。

今考えると厳しい日程の中頑張ってくれた塾生とアシスタントとして参加してくれたスタッフに心から感謝をしたい。三年間に一期生・二期生・三期生と30名近くを卒塾させ、卒塾旅行として韓国の急性期病院の見学も体験させました。現在では卒塾生の多くが幹部社員として活躍しております。また大黒の事業牽引者として実力を発揮している事に対して頼もしさを感じております。

大黒をイメージングする

大黒は基幹カラーとしてブルーを使ってまいりました。そのような中、大黒の事業を七色で表現する事と致しました。

病院ビジネスとしてメディカル部門はブルー。ブルーは空の色を意味し大黒の永遠の成長

と継続です。介護・福祉用品、用具事業としてヘルスケア部門はイエロー。イエローはセーフティー色として安心安全。医療機関への経営改善システム提案部門はレッド。レッドは改革。グループの経営サポート部門はブラック。経営の黒字化への成長。情報収集・分析部門はシルバー。シルバーはいぶし銀。全体の事業を束ねるのがゴールド。六つの部門を最高の価値で繋ぐ大黒メディカルグループを表現します。

株式会社大黒の分社化への取組み

業界の将来という事で、色々な業界内外の方々とこれからの「あるべき姿」について常に意見交換をしております。セグメントの検証と確認は企業にとって大きな課題であります。また採算性を常に意識した経営という事も大切な課題です。「2001経営戦略会議」「2004経営戦略会議」でも検討された「あるべき姿」を意識し、将来性のある事業を分社する事も経営の一環として企業内から甘えを一掃する意味でも取組まなければならない事案として考えております。平成8年システム部門を株式会社ダイコク・システム・サービス(DSS)として分社化を致しました。さらに今後の高齢者社会を考え、住宅改修、介護レンタル事業への取組を軸としたヘルスケア部門を、株式会社大黒ヘルスケアサービスとして分社をし、平成12年4月1日より事業を開始致しました。それぞれ16期・14期目に入っております。

トライアルフィールド ayumino の役割

2012年を目標として取組んでまいりました医療機器の流通改善を目指した新物流センター「トライアルフィールド ayumino」の建物が竣工してはや4ヶ月になろうとしております。現在はしっかりと準備を整えているところです。「ツーフロント・ツーバックヤード」がコンセプトです。ayuminoは大黒のフロントヤードとメーカーのフロントヤードとしての機能を目指しております。また病院のバックヤードとし

での機能も重要な役割です。その意味でメーカーの物流拠点が我々のayuminoのバックヤードとして機能してくれることも大切な事案です。病院の院内在庫の削減と効率的な在庫管理、預託管理、短期貸し出しの無駄の削除は日計情報により管理されます。この施設を情報で繋ぐのはプライベートクラウドであり、デバイスとしてのiPadであります。さらに物流を専門化し、大黒の営業が運ぶから、一般配送として定期便での対応を行う事で病院からは定時に届けるという安心安全供給を実現します。今後は緊急便への対応と時間外便での対応も考えインフラも整えてまいります。

東海・南海大震災への対応の必要性

今年は阪神淡路大震災から18年目の年を迎えました。また2011年の東日本大震災3.11は今も記憶に残る出来事であります。沢山の尊い命を失いました。今も復興が遠く、全ての方の弔意とお悔やみをお伝えし、心からのご冥福をお祈り申し上げます。

平成に、このような大きな災害、阪神淡路大震災と東日本大震災を経験致しました。我々は今この経験を東南海大地震の予見の中、地元各企業のトップが考える必要があると思います。地元の会社のスタッフ並びに家族が遭遇するかも知れないと考えると何が出来るか、企業連携として何をすべきかを考えていきたいと思っています。大黒では阪和自動車道岸和田和泉インターの僅か2分程度の場所に「トライアルフィール

ドayumino」という物流センターを開設致しました。ここは近くに信太山駐屯地があった場所です、現在は災害時における臨時のヘリポートがあります。大震災時には物資の備蓄が必要です。しかしどのように被災地に運ぶかという事、さらに中継基地としての役割を担える場所も必要です。県市町村単位での連携、地元企業とのあらゆる連携を意識したインフラ構築を行い社会的責任を果たす必要があると考えております。

最後に

私は、昨年から和歌山経営者協会が主催する、「経営のコツを気付く会」に参加させて頂きました。昔、和歌山の先達の方々が、次の世代を継ぐ人材育成に力を入れる為の集まりであったと聞きました。その復活版として、今回中野酒造の中野社長が会長に就任し、スタートすると聞き参加させて頂きました。永井専務理事にはご苦勞をおかけしていると思いますが、中野社長の和歌山の経営者を育てたいという熱い思いを実感しております。

私は和歌山が大好きで和歌山に親父が会社を創業し残してくれた事に対し、本当に感謝しております。これからも和歌山の大黒として一生懸命頑張り、一流の企業を目指せるよう頑張っていきたいと思っております。

今後ともご指導ご鞭撻を頂きますよう宜しくお願い申し上げます。



トライアルフィールド ayumino