



み お よ し ひ こ
三尾 義彦

代表取締役社長

(前編に続く)

中 同事業の雲行きが怪しくなりはじめた2008年(平成20年)、リーマン

ショックが発生。世界経済が深刻な危機に陥る中、株式会社中央物産も大きな打撃を受けた。非常に苦しい状況だった中国の合弁会社6社を合併先に売却、5社を休眠会社として中国工場を終わらせた。その後は、社員たちの献身的な努力により、なんとか危機を脱する。資金を回収すると同時にここから残った中国6社の独資会社と共に中央物産の新たな挑戦がはじまった。

新たな進出先

「中津川から世界へ 世界から中津川へ」。この活動スローガンのもと、中央物産は積極的なグローバル展開を進めている。中国での事業が下火になった頃、ヨーロッパへも進出したが、こちらも中国メーカーの参入を受けて撤退。新たな拠点を探す必要があった。

そんなとき目についたのが、タイとベトナムだ。1990年代に訪れてしまった苦い経験も多い。自社での一貫生産にこだわる理由のひとつは、さらなる技術の追求と付加価値の拡大と共に品質と納期の安定化である。

数多の困難を一つひとつ乗り越えて、中央物産は今日まで成長を続けてきた。これからもグローバル・アイを持つグローバルカンパニーとして、中津川から世界に羽ばたいていくだろう。その先頭に立つ三尾の活躍から、今後も目が離せない。

たときにはほとんど仕事がなかったタイだが、今日までにその市場は著しく成長している。三菱電機ではタイで年間500万台のエアコンを製造しており、2年後には700万台を達成する見込みだ。ダイキン工業の製造台数は550万台にのぼるが、タイだけでは製造が追いつかず、ベトナムにも工場を新設。その他さまざまなメーカーがタイやベトナムに工場を作り、日本国内の8倍ものエアコンを製造している。わずか30年ほどで市場がこれほど大きくなったことに、三尾は驚きを隠せなかった。今後はタイやベトナムにおける仕事を増やして、中国にかわる海外拠点として成長させていこうと考えている。

グローバルカンパニーになるために

これからの世界戦略としては、タイやベトナムを中心に、さらに海外への展開を進めていくつもりだ。2020年からはアメリカ国内に営業所を開設して、市場参入する予定である。ヨーロッパの営業所についても

も、販売力を高めていきたい。電動自転車のモーターを販売しているが、現在の売り上げは年間8万台。これを30万台にまで伸ばすことが目下の目標だ。電動自転車の需要が世界的に高まっている今、これは決して手の届かない数字ではない。中国にある生産拠点をベトナムにシフトすることも考えているが、問題もある。品質の良い部品が、ベトナムではなかなか手に入らないのだ。この課題を乗り越えて、ベトナム工場をさらに発展させるため、今後も力を尽くしていく。

積極的なグローバル展開を進める一方で、「ローカル」を大切にすることも忘れない。

「海外進出を理由に、日本国内の仕事が減らしたり、日本の従業員を解雇したりは絶対にしません」。

国内でできる仕事は、引き続き国内で行っていく。そのスタイルは、今後も貫き続ける。地元である中津川を大切にしながら、グローバル・アイを持つグローバルカンパニーを目指すのだ。

これからの中央物産・・・『和敬をもって業を為す』

中央物産の魅力のひとつは、社員 の定着率が極めて高いところだ。社員一人ひとりが互いに尊敬し合い、それぞれの業務に取り組む。全員が一丸となり、同じゴールに向かって走っていく。家族的な会社である。中央物産の歴史を振り返れば、決して良い時期だけではなかった。苦しい時期を共に乗り越えてくれた社員たちに、三尾は深い感謝の気持ちを抱いている。

さまざまなメーカーに製品を販売する中央物産は、言ってみれば取引先の「下請け」のような存在だ。いくら優れた製品を開発しても、販売先がなければ成り立たない。長い付き合いのある取引先でも、転注の可能性は皆無ではなく、万が一そんな事態に陥っても生き残るためには、どこにも負けない品質を保持する必要がある。

断熱材や防振ゴム、ポリエチレン発泡品など、これまで数多くの主力製品を開発してきた。しかしそれらの開発技術を盗まれ、仕事を奪われ

企業情報

- ◆設立年：1954年6月
- ◆年商：225億円

世界各国を回られている社長ですが、今までに行っ
て良かった国・印象に残っている国はどこですか？

行って良かった国

1. カナダ (バンフ国立公園) ⇒ 自然が一番キレイでした
2. スペイン (ビルバオ)
3. フランス (ニース、ノルマンディー)

印象に残っている国

遺跡がキレイな国 (トルコのイズミルにあるエフェス遺跡)

これから行きたい国

クロアチア、スロバニア

出張先で、今まで一番美味しかった料理
は何でしょうか？

たくさんあります。

- ・スペインで食べたステーキ
- ・スペインのマドリドで食べた海鮮料理
- ・中国のマカオで食べた海鮮料理、シャコの唐揚げ
- ・ベトナムのハノイで食べたキノコ鍋

社長が尊敬する人物は
誰ですか？

日本にはたくさんいる。そ
の中でも沢沢栄一。教育や
社会事業にも大いに尽くさ
れた方であるから。

社長が感銘を受けた
本を教えてください。

本が好きで良く読んでい
る。中でも藤沢周平の
小説が好き。

社長に 聞きたい○○

このコーナーでは、
社員の皆様から募った数々の質問に対して、
三尾社長に答えていただきました！

休日どのように
過ごされていますか？

ゴルフ、読書、テレビ

社長はいつも三尾顧問と一緒におられ
ますが、夫婦仲の秘訣は何ですか？

会話はいつも、諸々の問題をどうするか等、会社の
ことである。≪夫婦≫というより≪同志≫である。

社長はいつもお元気ですが、秘訣を教えてください。

いつも前向きに働くこと。ゴルフをすること (平均週1回)。

これまでの中で一番嬉しかった
こと、辛かったことを教えてください。

いっぱいある。でも、やはり会社が健全で、
利益が出て上手くいっている時は嬉しい。
逆につらかったのは、リーマンショックの
際のように会社が苦境である時。

今まで一番の失敗といえば何でしょ
うか？また、その時はどのように乗り
切りましたか？

信頼していた人に裏切られたこと。新しい事をする
(一歩を踏み出す) のにはとても勇気が必要だが、体
制・体質をガラッと変え、また自分自身の気持ちの
切り替えをし、新体制を構築して乗り切った。

三尾顧問との馴れ初めを教え
てください。また、プロポーズの
言葉は何でしたか？

プロポーズの言葉は特になし。高校時
代からグループで仲良く遊ぶ仲であ
った。お互い別々の大学へ進学したが、
卒業後は二人とも名古屋で働いていた
事もあり、次第に会う機会が増えてい
った。気心が知れていたので遠慮する事
なくよく喋った。他に好みの女性もい
たが、『将来このような前向きな人と結
婚したら会社が上手くいく、会社の為
になる』と思い、結婚した。



イベント概要

日時：2020年5月9日(土) 10:00 ~
5月10日(日) 10:00

昨年の若手社員交流会は6月29日 ~
30日、富士見台高原の「萬岳荘」にて
開催致しました！

※今年は新しい場所で開催します！

第2回

若手社員交流会2020

5月9日~10日の2日に渡り、若手社員交流会2020を開催致します！

昨年以上に面白い・楽しいイベントを企画しています！！！！

近日中に参加募集チラシを配布しますので、どしどしご応募ください！！！！

昨年の様子



昨年の若手社員交流会は
富士見台高原の「萬岳荘」にて開催

社員同士、同じ釜の飯を
食べて交流



チームビルディングで
マシュマロタワーに挑戦！

料理コンテスト
も開催！



三尾専務も笑顔でパシャリ



本社でもふりかえりの
グループワーク



自分たちで作った
料理は格別！

