

激動の経営

拡販戦略に相違

1980年に独BYK-Chemie（ビツケミー）の添加剤を販売し始めたテツタニ。同じビジネスは当時、テツタニにとって一番の「稼ぎ頭」へと成

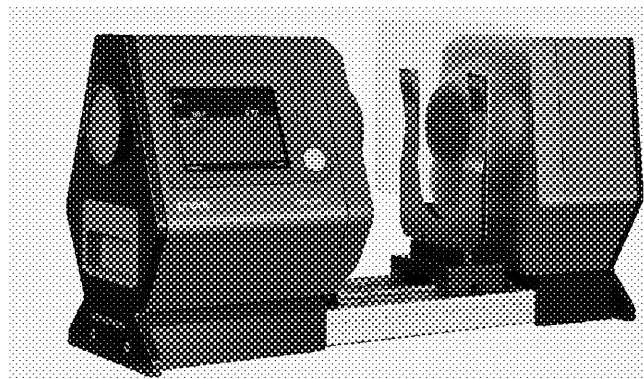
テツタニ

②

長した。79年にテツタニに入社した現会長の鉄谷明は、次第に「ビツケミーと総代理店の総合商社との間で、日本市場の拡販戦略に相違が生まれ始めた」と振り返る。

思うように日本で添加剤を拡販できないビツケミーは最終的に、総合商社ではなくテツタニと直接取引をすることを決める。明は「総合商社」も

信頼築き直接取引



テツタニはビツケミーと直接取引をすることになり、利益率が大幅に改善すること

なりました。明は「それ以降、良い人材の確保も相まって大きく財務体質が改善し、良い循環が回るようになった」とも語る。

測定機器販売に参入

ただでなく、会社を超えた信頼関係もあるようだ。

明は92年に3代目社長に就任したが、それ以前の専務の頃から、実際は社長業務もこなしていた。海外にも年5-6回のペース出張。明は文化が違う海外メーカーとの信頼関係の作り方について

「今振り返ると変に取り替わらず、ありのまま話をすることが大切」と説く。

新しいビジネス

テツタニが14年に始めたBYK GARDNER（ビツケガードナー）との測定機器に

関する総代理店契約も「同社の前社長から、テツタニに総代理店を受けてほしいと頼まれた」ことがきっかけと

明が話す。だが、いままでは化学品を売ってきた同社にとって、機器の販売は全く新しいビジネスだ。明は「経験がないため大変だった」と振り返る。

測定機器事業は販売だけでなく、定期的なメンテナンスも必要。そこで同社は修理・校正を担う人材を採用し、本社2階に測定機器技術のサービス室を新たに設置するなど体制を整えた。この測定機器事業も、同社のさ

らなる利益率向上に貢献した。

従業員も大切に

明の信頼関係を大切にする姿勢は、社外だけでなく、社内も例外ではない。08年のリーマン・ショックの際、テツタニの売り上げは11月下旬から落ちこみ始め、一時は半減した。そこで明は社員に雇用の確保と、自身の役員報酬を2年間、大幅に減らすことを約束した。背景には顧客やサプライヤーはもちろん、従業員も満足しなければ企業はうまくいかないという明の信念がある。（敬称略）

テツタニが14年に始めたBYK GARDNER（ビツケガードナー）との測定機器に

（敬称略）