

注目！甲州人 36

山伸マテリアル株式会社
代表取締役会長

前島 末男氏

「人に負けたくない」！ 24歳で巡り合ったステンレス販売の世界で、常に一番をめざして努力する生き方を貫き50年。年商175億円の山伸グループを築いた前島末男氏に、信玄公の「一生懸命だと知恵が出る」を座右の銘に「ゴルフは営業の最大の味方」という独自の経営哲学を伺った。

聞き手 山梨県人会連合会広報委員長 山下昌彦

— 出身はどこですか

笛吹市です。合併前の旧一宮町東新居という所で、終戦の年の昭和20年3月に生まれました。

— 十一人兄弟の末っ子とお聞きしております

名前からも分かるとおり末っ子です。18歳違う姉を頭に十一人兄弟ですが、生後すぐや小さい頃に亡くなった兄弟が多くて末っ子の私から見ると5人兄弟くらいの感じで育ちました。

— 実家は果樹農家ですか

今はあの辺は一面桃と葡萄の果樹地帯ですが、私が生まれ育った頃はまだ養蚕が盛んで水田もありました。小さい頃は養蚕も手伝いましたし、田んぼの代掻きも馬が活躍していました。私が10歳くらいの時に果樹への転換が始ま

りました。が、中学2年生の時に父親が亡くなり、私と15歳違う長兄が後を継いで、この兄が積極的に果樹農家への転換を図りました。兄妹みんなで手伝いましたが、最初は決して裕福な暮らしとは言えない生活でした。

私が中学3年の頃でした。長兄は道路沿いの桃畑で収穫をしていたとき、車で通りかかった人から「その桃を分けてもらえませんか」と声をかけられました。そのとき長兄にひらめいたものがあつたのでしょう。あの地域一帯では初めてとなる桃と葡萄の直売所、後にはもぎ取りもできる観光葡萄園「見晴し園」を始めました。この様子を見て「浅間園」はじめて続々と後に続いたのは3年後のことですから、長兄はかなりのやり



手だったと思います。その後、町会議員と市議員を合わせて7期務めています。この直売を始めてからはだいぶ暮らしも楽になりました。ずっと後のことになりましたが、私は商売上でお世話になった方々を、この実家の「見晴し園」に招待するようになり、皆さんに大変喜んでいただきました。

— 小・中学生の頃はどんな子供でしたか

とにかく負けず嫌いの性格でした。あの時代の子供ですから、近所の子供が5、6人集まるとビー玉、缶蹴り、馬乗り、全て外の遊びで一日中走り回っていました。休みには家の手伝いは当たり前でした。仕事の手伝いでも遊びでも兄弟にも友達にも負けたくないという意地っ張りの子供でした。浅間小学校から浅間中学に通いました。この浅間中学は途中から合併で二宮南中に名前が変わりましたが、中学では卓球部に入りキャプテンでした。町や郡の大会では勝てましたが県大会となると勝てませんでした。

— 県立甲府工業高校に進みます

当時は大学なんて考えられませんでしたから、就職を考え自然に甲府工業ということになりました。結構人気もあつて入試の倍率も高かったと記憶しています。通学は一宮町からバスで1時間かけて通いました。1年先輩の現甲府工業高校同窓会長の中村邦弘先輩達と同じバスで甲府駅まで通いました。このバス通学が一番楽しかったです。最初は卓球部に入つたのですが、全県から集まってきたのでみんな強くて、「これは駄目だ」と水泳部に入り直しました。水泳は気に入って1年半くらい一生懸命やりました。国体に出場できるかという所まで行つて慢性の中耳炎になってしまい、そこで止めざるを得ませんでした。残念でした。

— 富士電機に就職されたんですね

機械科を卒業して学校推薦で先生から言われるままに富士電機に就職しました。甲府工業から5人が就職した中の一人です。配属先は東京の日野市にある「東京工場」、当時は「豊田工場」と呼ば

れていました。が1600人くらいの大きな計測機器を作る工場でした。2年間何事もなく勤めました。が、ある時一緒に就職した甲府工業の同級生の給料と自分の給料に300円の差があることが分かりました。当時、給料が2万3千円くらいの時代でしたが、負けず嫌いの私としては許せない金額というか評価でありませんでした。

— それで独立を目指すことに？

当時、会社の寮の近くに、よく通った雑貨屋兼食堂のような店がありました。その旦那さんは別の商売をしていて、今でいえばクラブのような店に連れて行ってくれました。そこで彼が一晩に5万円を払う姿を見て、サラリーマンがばかばかしくなりました。とはいえ富士電機を辞めてはみたものの、直ぐにやることは見つかりませんでした。伝手を頼つて大阪のある会社の営業を手伝うことになりました。そこで営業のイロハを覚えました。ずっと勤めたかったのですが、実家の兄から「人手が足りないから戻って来

い」と呼び戻され、最初は山梨の果物を東京まで持つていき車で売ることをやっていました。しかし、私の目標は「何れは自分の店を持つて商売をやりたい」という所にありました。自分の店を持つためには結婚しないと駄目ということ。21歳の時に結婚しました。妻の実家は鋼材の問屋をしていましたが、スーパーを出すことになつたのでそこで果物だけでなく野菜も扱う青果店を始めました。桃や葡萄は山梨から持つてくるにしてもそれ以外の果物や野菜は青果市場から仕入れなければなりません。それで鑑札も取得して毎朝4時半には市場に仕入れに通つて商売に励みましたが、青果物は売れ残ると駄目になってしまいます。それを見ていて妻の父親が心配して相談したのが、親会社の社長さんでした。その社長さんが「お宅の娘さんの婿さんは商売に長けてるようだからステンレスをやらせたらどうだ」と言つてステンレス問屋の会社を紹介してくれたのです。これが私の生涯の仕事となるステンレスとの出会い

前島末男氏に聞く

Linkage Interview

前島末男氏に聞く

Linkage Interview

話をします。それだけを心掛けて来ました。接待は私がお酒を飲めないで代わりにゴルフを始めました。ゴルフは一日一緒に回りますので営業には持つて来いです。私の会社では山梨の境川のゴルフ場を年間通して予約をしています。また、お得意様には実家の「見晴し園」での葡萄狩り、桃狩りなどへの招待も大変喜ばれて来ました。3年に一度はバスを仕立ててお世話になった方々を招くツアーを催して来ました。現在はグループ全体で年商175億円、従業員数150名になりました。社員は働く意欲さえあれば私は拒みませんので81歳で勤務している社員もおります。



—これからは何を目指しますか
平成元年に静岡営業所、2年に北関東営業所を開設しました。

タイにも子会社を作りました。後継がいらない同業の会社もいくつか引き受けています。現在は関西に拠点を作るために動いています。他にもステンレスを使ったトロフィーやオブジェなどを作り直接消費者に販売する会社も始めました。ステンレスは腐食しないのが特長ですから、メンテナンスフリーの材料として、今問題になっている下水道管などにも広がって行けば良いと考えています。

—18歳まで育った山梨県や山梨の風土についてどんな思いをお持ちでしょうか
私の育った一宮は北面の斜面で、富士山は見えませんでした。が、南アルプスや八ヶ岳が素晴らしい景観でした。山梨県人の「人に負けたくない」という気性は、厳しい気候と貧しい土地から来ていると思います。こういう土地

略歴 前島 末男 (まえじま まつお)

1945年 3月	山梨県笛吹市（旧一宮町）出身
1963年 3月	山梨県立甲府工業高等学校卒業
1963年 4月	富士電機製造株式会社入社
1969年 4月	ステンレス販売商事株式会社入社
1975年 2月	山伸鋼材株式会社設立
1986年 7月	埼玉県川口市東領家 3-15-2 に本社工場完成
1989年 7月	静岡営業所（現支店）を開設
1990年 11月	北関東営業所を開設
2003年 4月	社名を山伸鋼材から山伸マテリアルへ変更
2007年 1月	八王子営業所を開設
2008年 10月	代表取締役会長就任（現職）
2013年 9月	山伸マテリアル タイランドを設立
2020年 7月	山梨県笛吹市に甲府支社開設
2022年 4月	甲府支社新社屋竣工
現職：山梨県人会連合会副会長、（旧京浜一宮会会長）	

となりました。
—29歳で念願の独立を果たします
妻の実家は鋼材を取り扱う問屋でしたがステンレスは扱っていませんでした。「これからの時代はステンレスが伸びるかも知れない」ということで、紹介されたステンレス問屋に入社したのは24歳の時でした。この会社は私が入社する前に不祥事があり、入った時は従業員3名でひと月の売り上げが400万円に届かないという状態でした。入社してから4年半で売上は1億円になり、従業員も16名になりました。しかし、急激に伸びたために派閥のようなものができて人間関係がギクシャクして来ました。私は思い切って独立することになりました。入社した時の給料は5万円でしたが辞める時は30万円になっていましたので「何故辞めるのか」と言われましたが、30歳を前にして目標にしていた「一国一城の主」を目指すことに決めました。

会社は、自分の貯え150万円に兄と姉、妻の実家から出資してもらって資本金500万円でスタートしました。従業員は、私に付いて行きたいと前の会社と一緒に辞めた支配人と、経理担当、事務員、運転手を採用して、私を含め計5名で墨田区にステンレス販売会社「山伸鋼材」を設立しました。始めは全員の給料を払うのに苦労しましたが、7年後には1000万円増資して資本金を1500万円にしました。社名は山梨の「山」に長男（現社長）伸泰の名前から「伸」の一字を採って「山伸鋼材」としました。平成15年に「山伸マテリアル」に社名変更するまではこの社名でした。



—独立後の経営は順調でしたか
とにかくがむしゃらに働きました。自動車や弱電の部品を作る会社、建築金物などステンレスの需要がある会社に営業をかけ

て、少しでも安く材料を提供して信用を築くことを目指しました。私どもの商売は基本的に掛け売りです。で何度か痛い目にも遭いました。開業して間もなくですが、取引先の詐欺まがいの倒産に遭いました。こちらが信用しなければ信用は得られないというのが私のモットーです。そこを逆手に取られての計画倒産でした。その後も月商4千万円位の時代にそれに近い金額の取引先の倒産にあたり、泥棒に入られて手形を9700万円ほど持つていかれたこともありまし

た。今では手形は止めて全て現金決済にしていますので、こうした心配はなくなりましたが。
—その後本社や工場を川口に移転します
墨田区の会社は本当に狭かった

ので、翌年には板橋区に移り、7年目の増資をした年には、ここ川口市に移転して来ました。板橋への移転は品ぞろえを増やすために少しでも広い所へ、という移転でしたが、川口市への移転ではある程度の土地を購入できたので、念願だったステンレスを加工するための機械を備えた工場も完成しました。これにより顧客が必要とする寸法や形状での提供が可能となり、ステンレスの様々な商品でトップを目指そうという目標設定も可能となりました。

—急成長を実現した要因は何ですか
私自身も社員にも、最低1日6社の企業訪問を課して来ました。顧客になってくれそうな先には週3回、4回の訪問は当たり前です。50歳位まで私自身が配達もしていました。営業も配達も集金も全部自分がやっているのを社員に見せて教えて来たつもりです。とにかく信用が一番大切

というのが私の信条です。その信用を得るためには正直な話を相手にすることです。向こうが信用してくれるまで誠心誠意、正直に

—山梨県人と山梨の若者にメッセージを
「人に負けたくない」という気持ち

を持ちをよその誰よりも強く持つて欲しいと思います。また、自分が住んでいるところの良さをとことん考えて、それを活かす道を考える