

今年5月26日付でトップが交代した森田鉄工所は、同社にとって初めて創業一族出身ではない、いわゆるプロパー社員を任命。新たに代表取締役社長に就任した高橋礼氏は、主に営業部門で経験を重ねることで、專業メーカーならではの「バルブ道」を培ってきた。本紙では、高橋新社長にこれまでの経歴やトップに就任した思い、抱負を中心に伺った。

就任インタビュー

■就任後の心境・決意

社長に就任しての思い、決意を尋ねると、「歴史の重みとその継承への役割をひしひしと感じています」と心情を



吐露する。
「当社は創業以来、105年にわたり、森田家の一族経営で社業が切り盛りされてきました。そして、これまでの一族経営から社員による運営に大きく舵が切られることとなり、この大きな転換期にその舵取り役を課せられたわけですので、しっかりとその役割を果たせればという思いは強いのです。」

森田鉄工所 代表取締役社長 高橋礼氏

これまでに諸先輩方が積み上げてきた歴史、それはバルブという商材を通じて社会に貢献するという思いの積み重ねであり、これを今後も決して途切れさせることのないよう、次のジュネレーションにしっかりと引き継いでいきたいと思っています」

その思いの根底には歴史を継承する強い使命感があるようだ。

バルブを究める姿勢で

決して水運用を滞らせない

知っているものから強く勧められたのですが、同じ水道でも父親の職場とは異なる業種が良いというところで森田鉄工所に入社しました。入社当初から営業部門の配属となり、当社は担当する顧客にもよりますが、営業担当が現場工事の代理人業務も兼務することが人員の問題からも常態的になっており、自分もこの業務の経験が大きな糧になりました」

品は大口径のものが多く、それは本管、あるいはそれに近いものが主になりますので、失敗の影響は計り知れないものがありますし、特に水運用に悪影響を及ぼす可能性からも責任は重大です。また、バルブの設置や取り替えは、それぞれの現場で「最適解」が異なります。その最適解を見出す重要な要素が水運用への影響であり、当社では現場に入る前にはこのことを念頭にチームで入念に打ち合わせをします」

現場で培った経験が、「水運用」という言葉を違和感なく口にできるほど、水道システムに精通していることが窺える。

「水道用バルブの生産台数・検査台数ともに1996年をピークにずっと減り続けており、事業全体が縮小している流れにあることは否定できません。とはいえ、一気になくなるはずはありません。昔の先輩方が良く口にされていたのは、水商売は絶対になくならない」という文言ですが、今でもそれを信じているように思っています。このため、更新需要にはしっかりと対応できるようにメンテナンスや診断、製造体制の充実にも努めていく考えです。水道事業体の水運用が決して滞ることのないためにそれは当社にとって必須のことです。そして、当社はバルブ一筋の專業メーカーですので、今後もバルブを究める姿勢を貫いていきます」

■現場で「バルブ道」を培う

高校・大学とラグビー部で心身を鍛え、卒業後に選んだ就職先は父親の影響があったという。

「父親が水道関係のプランナーに勤めていたこともあり、水道界の温かみを

その糧になった、特に思い

出深い仕事を2つ挙げていた

「配水池内のバルブ取替業務の際に内面高圧洗浄を行ったところ、塗装面から細かい粉が浮いてしまい、バキュー

結果としてご迷惑をおかけした近隣の農家や給食センター

内では号泣していましたね」

「営業担当としては、自社製品の性能に対する本質的な理解につながりました。やはり、図面という2次元ではなく、3次元で物を見ることが大切で、そして、当社の製

■水道界の温かみを実感

こうしたセンスは、現場の経験だけでなく、営業活動を通じて人脈も寄与しているようだ。

「自分が若手のころは、事業体や他社の方も含めて、言葉は悪いですが(笑)、牢名主のような物知りがたくさんおられ、そんな先輩方に多々勉強させていただきました。」

「たかはし・れい」名古屋商科大学卒業後、1997年森田鉄工所に入社。2008年東京営業所長、10年東京営業支店長・仙台営業所長兼務、12年営業本部長、13年システム開発室長、15年執行役員営業本部長、16年取締役営業本部長、19年常務取締役営業本部長、21年管理本部長兼務、今年4月の常務取締役を経て代表取締役社長に就任。趣味は、サーフィンだが、「家族サービラとセットが前提」

とのことで、余暇は妻子とのコミュニケーションを大切にしている。1972年7月生まれ

※(株)水道産業新聞の許諾を得て転載しています。記事の著作権は(株)水道産業新聞社に帰属します。