

私の 経営哲学

183

住田光学ガラス社長

住田 利明氏

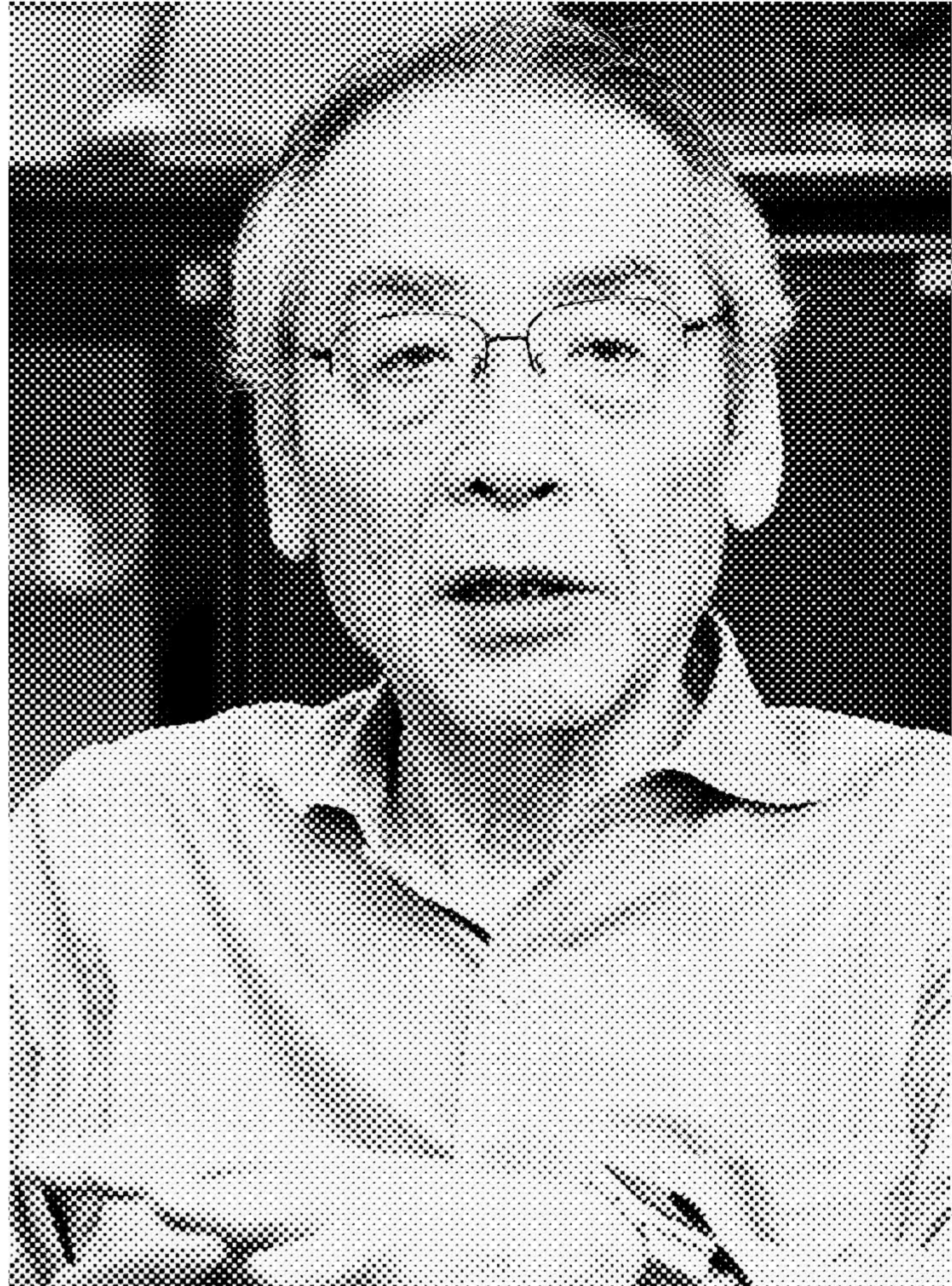
自主性と探求心を

「やってみなければ分からない！」「仕事はスポーツだ！」

と続き、現在は「五感を鍛える」
。住田光学ガラス（さいたま市浦和区）は事業年度ごとにこんな「経営指針」を掲げる。それを決めるのは住田利明社長。自ら撮った写真とともに1枚のポスターに仕上げ社員に配っている。利明社長は「人はものを考えているようで、周りの影響を受けている。個々には、自分

は何をすべきか考えてほしい」と狙いを語る。

創業101年の同社は、非通信系光ファイバーや内視鏡向け非球面ガラスレンズなどを手がける。社員には「放し飼いの鶏であれ」というように、社風は自由闊達だ。利明社長は15年前、実兄で他界した前社長の正利氏の後を継いだ。業績は堅調だが、2008年のリーマン・ショック後は売上高が最盛期の6割減に。小幅ながら1期だけ当期赤字に陥った。その頃、福島県会津の工場で「基礎知識を学ぶ機会を」との思いに至る出来事があった。医療機器メーカーなどの受注量がかくと減る中、経費圧縮に努めた。工場では機械が止まり、敷地内の遊休地でスイカを栽培することにした。100個実れば上出来だが、水やりや肥料が良かったのか200



専門用語分かれば、学びたくなる

個も収穫。味は上々だった。

「ア」はそもそも荒地地。誰も何も教えていないのになぜなのか」と考えた。答えは会津の社員らの素養だった。農家出身や兼業農家で栽培知識を持ち合わせている人が多かった。ならば仕事も同じで専門領域の言葉を理解し体得すれば興味が湧き、さらに勉強したくなると思った。

この日を境に各種技術の勉強会を頻繁に開くほか、外部の講演会への参加を奨励するようになった。ここ十数年は社会人大学院で学ぶ者が増加し、日本工業大学の技術経営研究科（MOT）や埼玉大学、北陸先端科学技術大学院大学などに実績を持つ。利明社長は「在庫という言葉一つとっても意味を押さえれば、人に教えられずとも仕事の仕方が変わる」と、個々人の自主性と探究心に期待する。

同社は営業ノルマはなく、技術開発の期限は課さない。経費も案件次第で弾力的に運用する。ともかく新しいことへのチャレンジを求め、利明社長は「ボーナス10カ月分を目指すからね」とだけ伝える。同社社員なら、自分がどれくらい頑張ればよいか理解できる。「あまり先のことを考えず、今の仕事を懸命にやる。そうすれば課題が解決できるし、新たなニーズも得られるもの」。肩の力を抜けといわんばかりの口ぶりが印象的だ。

（編集委員・山中久仁昭）

すみだ・としあき 74年（昭49）青山学院大経営卒、同年住田光学硝子製造所（現住田光学ガラス）入社。87年取締役、90年常務、93年副社長、09年社長。東京都出身、74歳。