

販売店さんこんにちは

積極的なM&Aが戦略の主軸 グループ8社が協力し、 さらなる成長へ

島田隆昭さん●(株)シマキュウ(新潟県長岡市)

長岡市は新潟県の中越地方に位置する都市で、中越地方では最大の人口を有しています。(株)シマキュウは昭和11年に創業。機械工具や溶材を扱う個人商店から、現在は総合エンジニアリング商社を標榜し、グループ全体でさらなる成長を目指しています。

個人商店から製造業を支える総合商社へ

JR上越新幹線の北長岡駅から車で約5分の場所にある(株)シマキュウ。創業は昭和11年、島田石松さんが機械工具や高圧ガスなどの溶接材料を扱う「島久商店」を設立したのが始まりです。昭和30年に有限会社に改組すると、各地に営業所を開設。新潟、三条、仙台、柏崎、郡山とその範囲を広げていきました。昭和52年に2代目、島田隆平さんが社長に就任。さらに営業所を増やしながらかつ主要拠点を支店に昇格させるなど、事業規模を拡大してきました。

「私たちのお客様は製造業が主なので、2代目社長の父は工業地帯を狙って営業所を出す戦略でした」と語るのは4代目の島田隆昭社長。その後、平成6年に3代目の島田善十郎さん、平成12年に島田隆昭社長が会社を支えています。

商圏は新潟県から東北全域、そして近年は北関東へと拡大。その理由について島田社長は「当社のメインである新潟や東北エリアは、将来的に人口が減少し、市場も小さくなっていきます。その点、埼玉県を中心とした北関東は人口が増加し、物流アクセスも良いため、今後も成長が見込めます」と話します。取り扱う商品も機械工具や溶材から工業用資材、鋳造材料、産業機器へと拡充。さらにプラントエンジニアリング事業も成長させることで、売上110億円以上を実現しました。

お互いに成長していくためのM&A戦略

同社は成長戦略の主軸としてM&Aを積極的に推進しています。「M&Aの方針は、買収先が当社の取り扱う商材と異なること。M&Aによって顧客当たりの売上



▲製造業のものづくりを陰で支える総合エンジニアリング商社

単価が向上する会社であること。そして販売先の拡大が期待できること。この3つを重視しています」と島田社長。「買収した会社を吸収合併するのではなく、関連会社としてそのままの社名で事業を継続させるなど、社員たちの働く気持ちとしっかりと向き合うことも重要。弱肉強食のM&Aではなく、お互いに成長していきたいというメッセージを伝え、納得していただくことを大切にしています」

この方針に従って、鋼材やボイラーなどの販売会社を買収し、コロナ禍以前には過去最高となる120億円超の売上を達成しました。

グループ8社で 総合エンジニアリング商社を標榜

同社は令和元年「シマキュウホールディングス」を設立し、新たなスタートを切りました。「この体制にしたのは、シマキュウと子会社という親子関係ではなく並列関係にし、グループ全体で成長していきたいという意志表明です。現在、グループ8社で『総合エンジニアリング商社』を理念に掲げ、商材の導入からアフターフォローまで、技術面も含めてお客様をサポートをしていきたいと思っています。そのためには今後、グループ各社の一体感を醸成し、いかにシナジー効果を生んでいくかが課題となりますね」と島田社長。取引先については、これまで法人客が中心でしたが、今後は個人客をターゲ



▲商品の販売だけでなく、技術面でもサポートするプロフェッショナルたち ※撮影の為、マスクを外しています。

ットに充電式クリーナや充電式園芸工具を提供していきたいと意欲的です。さらに5年先、10年先を見据えて早めの世代交代を行っていききたいとも話します。「私が元気なうちに次期社長にバトンタッチしたいですね」と島田社長は笑みを浮かべます。

積極的なM&Aで企業規模を拡大している同社ですが、単に企業規模や売上の拡大を狙ったものではなく、確固たる信念と成長へのビジョンがあることを窺い知ることができました。

ちょっといい
“モノ”
語り

越後長岡藩の
牧野家に伝わる
家訓「常在戦場」



社是として大切にしている「常在戦場」という言葉。これは越後長岡藩の牧野家に代々伝えられてきた家訓で「いつ敵が攻めてきても対応できるように常に準備をしておくこと」と諭しています。会社を経営していくことは、ライバルがひしめく戦場で生き抜いていくようなもの。そのため、経営者は常に先を見越し、あらゆる場面を想定し、備えていくことが求められます。今後もこの言葉を心の中に置いてさまざまな意思決定を行っていききたいと思っています。