

建築資材卸、電動工具レンタルを中心に発展 地元・広島に加え、岡山・山口でも実績築く

秋本産業 株式会社（代表取締役会長）金子俊介（代表取締役社長）榊原誉男



金物類の建築資材卸販売事業を長年、手がけてきた 広島県各地の金物店の皆さまを幅広く支える存在 県外の卸売先拡充と、新商材の取引先開拓にも挑む

積極経営で売り上げ大幅アップ達成

——金子俊介（代表取締役会長）

リーマン不況下での出店攻勢

当社秋本産業の経営を引き継いだ平成21年当時、産業界にはご存じのように、リーマンショックの嵐が吹き荒れていました。木造戸建て向けの金物類や工具類を中心に、建築資材の卸販売を手がける当社も、業界に携わる身として当然ながら、この影響をこうもつてしまいます。売

り上げは低迷。ここはじつと我慢、守りの姿勢で耐えるしかないと考えたのですが、『逆転の発想』で挑んでいく決意を固めます。いつまでも「底」の状態が続くわけではない。上向きに転ずるであろうついでれを見すえて、いまのうちから、やれることはやつておこう。そこで手がけたのが、営業ネットワークの拡充でした。

福山（21年）を皮切りに、三次（22年）へ、呉（24年）へと、立て続けに出店。山陰隣接の山間部から、瀬戸内に面した島しょ部まで、県内全域のお取引先へ、より身近なサービスをお届けできる体制を整えていきます。続けて、隣県岡山（25年）にも出店。広島オンリーの事業展開からの脱却へと踏み出します。岡山では、ゼネコ

ンさんの現場へ初期段階から入り、当社にて在庫を保有しつつ、その都度その都度のタイムリーな資材提供を心がけるなど、お客様本位のサービスに徹し、高評価を頂戴しています。

その後も、令和4年になつて山口・周南営業所ならびに広島・江田島分室（呉営業所管轄）を開設。いずれの営業所・分室も一定の売り上げ成果を挙げ、社全体の業績上積み役割を果たしてきました。

商材拡充へのチャレンジ

金物類なら秋本産業から仕入れるのが安心。そんな評判が業界周辺に定着していることは、重々承知していました。しかし、それだけではやつていけない現実も、また受け入れざるを得ませんでした。商材を増やし、取引先を広げていく以外に、道は

ない。それが、経営に携わるようになった私の判断でした。

建築のみならず、土木系の資材も扱うようにしていく。工具類にも、また機械装置類にも力を入れていく。とりわけ焦点を当て、取り組んでいくこととしたのが、電動工具類でした。代表的メーカーから販売権を取得し、見込み客へ広く、売り込みをかけていきました。買い取りもあれば、レンタルも。お客様のそれぞれのご要望を取り入れ、ご支持を頂戴しました。

さらに近年では、いわゆる鉄筋屋さんに向けて、鉄筋の取り扱いも開始。曲げ・切断など鉄筋加工に必要な機械設備のレンタルまでも含めた



サービス提供を前面に打ち出し、受注へと結びつけています。

電動工具類や機械設備類の保守・点検・修理サービスに関しては、現状ではメーカー側へ振って、対応してもらっています。しかし、いずれは社内の人材と体制を整え、サービス内製化を図るべし、と考えているところです。保守・点検・修理サービスの提供は、販売した立場としてのお客様への責任問題であると同時に、サービスの価値の獲得や交換パーツの売り上げなど、実利につながっていく側面もあります。ぜひとも実現し、経営安定化に役立てたいと思います。

㈱イデアル、M&Aにて取得

秋本産業の近年におけるビッグ



ニュースとして、ぜひ触れておきたいのが㈱イデアルの経営権をM&Aによつて手に入れたことです。

アクリル塩ビ・ポリカーボネートなど各種プラスチックボードの加工販売、看板・LEDサイン資材などの販売加工、シート・マーキングフィルム・インクジェットメディアなどの販売を手がける同社は、同じ広島市内に本拠を構えます。業績は思わしくなかった時期もあったそうですが、コロナ禍に伴うパーティーション需要の急拡大を受け、絶好調に。

コロナ禍の落ち着きとともに、業績にも安定推移傾向が見受けられるようになった時期をとらえ、経営権譲渡の決断がなされたようです。当社へ、M&Aの打診が寄せられた理由としては、事業内容面で遠からず、近からずの関係にあったことや、経営規模的に支配する側・される側の立場に分断される恐れも少なかったこと、などが挙げられるのではないのでしょうか。

実際、金属金物・工具類の秋本産業、ならびにプラスチック類のイデアルとして、一緒に営業活動に回る場面もありますし、人事交流も活発に行われています。お互いにとって、相乗



金子俊介かね こしゅんすけ (代表取締役会長)

昭和22年生まれ。広島市出身。明治大学進学に伴い上京。同45年、同大卒業。物流大手に就職。国際貨物部門などでキャリアを積んだ後、支店長など要職の数々をこなす。平成21年、61歳で同社退職。妻の実家の家業、秋本産業㈱(本社・広島市)へ移り、代表取締役社長(四代目)就任。令和6年、榊原・現社長に五代目を譲り、代表取締役会長に。グループ会社・㈱イデアル代表取締役会長兼任



効果がもたらされていると思います。現在、秋本産業に週2日、イデアルにも週2日、経営に注力する生活を過ごしています。昨年(令和6年)には、秋本産業での役職を代表取締役会長に、次の代表取締役社長には、プロパーの榊原誉男を指名しました。人格面、とりわけ若手からの信頼の寄せられ方を鑑みての起用でした。彼しかいないとの私の確信どおり、期待に応えてくれています。

モノ売りからの脱却をめざして

—— 榎原 誉男（代表取締役社長）

若手からの意見、吸い上げ

社長職を仰せつかったから1年が経ちました。その役割の重さと大変さを、いま、改めて実感させられています。企業としてどんな方向をめざしていくのか、といった中長期的な課題への向き合い。あるいは、新商材・新規事業をいかに取り込み、業績に結びつけていくか、といった直面する問題との取り組み、などなど。若手たちともじっくりと話し合いながら、やりがいをもって働いていける秋本産業へと、組織を磨き上げていきたいと考えています。

当社の原点はあくまでも、モノ売りであり、今後もその基本から外れ



ることは、許されません。しかしながら、昨今の物価高騰事情なども踏まえると、モノ売りのみでやっていくのかどうか、懸念を抱かざるを得ません。また、卸売りメインにやってきたわけですが、あちこちの金物屋さんが廃業を余儀なくされており、次なる卸売先確保もなかなか厳しいのが現実です。

したがって、モノ売り、プラスαの部分で自分たちを試していきたい、というのが正直な思いです。現会長が10数年前、当社へやってこられた際の問題認識とも、おそらく一致しているのではないのでしょうか。

ホールディングスの可能性も

会長は、自身が中心になって推進してこられた新商材・新取引先開拓の取り組みなどについて話していました。そのなかで、電動工具類や機械設備類の保守・点検・修理サービスを自社内で行っていききたい——すなわちサービスクラス会社設立・保有の考え方も示しています。また、プラスチック類加工販売の㈱イデアルを手中に収

めた経緯についても、説明があったと思います。

さらに現在、当社本社・倉庫が開設から60年を迎え、建て替えの時期を迎えていることを受け、広い敷地の一部を活用した不動産賃貸事業への本格進出計画も、動き出そうとしています。

会長の頭の中には、どうやら持株会社の傘下に秋本産業本体、保守・点検・修理サービス会社、イデアル、さらには不動産事業会社までもぶら下げてしまう「ホールディングスグループ」化の構想も描かれているのではないのでしょうか。着想の飛躍ぶりには、本当に感心させられています。社長の座にある立場として、良かれと思われる施策を、ぜひ一緒に推進していきたいと思っています。



さかきばら たか お
榎原 誉男（代表取締役社長）

昭和51年生まれ。愛媛県宇和島市出身。地元高校卒業後、広島へ。専門学校の会計短大コースに学ぶ。平成9年、同コース修了。広島に残り、秋本産業㈱に就職。経理畑でキャリアを積んだ後、同20年代半ばより、総務・人事・庶務など社内管理業務全般を仕切る立場に。令和6年、金子・現会長の指名を受けて代表取締役社長（五代目）に就任。グループ会社・㈱イデアル取締役兼任

創 業 明治28年 **設 立** 昭和30年
事業内容 建設関連資材の販売、建設機械および電気機械器具のリース・レンタル・委託販売、建設機械および建設機械部品の修理・販売
所 在 地 〒730-0801
広島県広島市中区寺町2-28
電 話 082-232-1141
U R L <https://www.akimoto-sangyo.co.jp>
資 本 金 2,000万円
売 上 高 40億円
従業員数 63名