



Profile

1992年神戸大学経営学部卒業。日本生命保険、経営共創基盤などを経て創業105年のフィルム加工メーカー社長などを歴任。2022年日本ベアリング副社長、今年4月より現職。趣味は筋トレで、週2回は汗を流す。滋賀県出身。1968年生まれの55歳。

生き抜くために変化する

日本ベアリング 福永 暢彦 へふくながのぶひこさん

抜本的な改革を

今回の体制変更には、社内には「抜本的な構造改革をとことん進める」、対外的には「安定供給に向けて変化していくので、

共に歩んでいただきたい」とのメッセージがある。福永暢彦社長は強調する。入社して1年半、「これからが本番」と意気込む。山崎亨現会長から「生き残るには、今変わらねばならない」と、

会社の変革を託された。過去、P&G経営者として老舗企業の再生を手がけた。日本ベアリングは、これまでの企業と異なり、財務的には危機的な経営状態とは程遠いが、強みを発揮できていなかった。老舗企業にありがちなのは、売り上げを追い求め、出荷のために自転車操業に陥ること。それを、生産計画に則り、安定供給を追求するために設備や工場のメンテナンスなどにも注力する体制へと転換している。まだ端緒に過ぎず、本番はこれからなのだ。改革の進捗度を聞くと「葛藤しながらも社員がくらくらいついてくれている。なんとか及第点には達している」と話す。今後は納期を守る体制と業務プロセスの改善を、応急処置でなく、顧客に信頼されるメーカーとなるべく、盤石な仕組みを追求するという。そのために、基幹システムの再構築にも取り組む。「顧客に安定供給できるシステムにアップデートする。人事制度改革も実行済み。FA業界の中堅企業として、今後のモデルになるよう、中堅企業の経営に二石を投じたい」と語る。

強み生かせる市場で勝負

日本ベアリングでは、入社数カ月でスピンドル事業からの撤退を決め、また1年たつ頃にはガイド事業からの撤退を決めた。全ては、自社の得意技を見定め、選択と集中を進めて戦うべき市場を明確にするため。初めは社員も、半信半疑で付いてくるのが精いっぱい。丹念にコミュニケーションを重ね、ビジョンの共有を図ってきた。

自社の強みである安定した品質での中量供給やカスタム対応などを生かし、大手企業との共存を狙う。手間がかかる行動が必要となるが、それが戦略だ。また、画期的な新製品にチャレンジするのはなく、既存技術や製品の組み合わせ、使い方の提案で、新たな価値を顧客に丁寧を提供するのが今後の方針だ。「従来のリアクション中心でなく、さまざまな切り口からアクションとして顧客に働きかける」と意気込む。生き残る会社になるには抜本的改革と中長期のビジョンが必要。そして、自社の強みを生かせる市場で勝負する。(芳賀崇)