

## 経営者の迷いを断ち切る“撤退の決断”(第3回)

### 成果を積み重ねて自信を付け、家業から転換

2017.04.07

撤退の決断を紹介する連載の第3回は、父親から受け継いだ卸売業から撤退し、ファブレスメーカーへと転換したケースを紹介する。創業者である父親との葛藤や社員の不安を乗り越え、新しい事業を軌道に乗せるまでのプロセスは、多くの経営者の参考になるはずだ。



ツルガの敦賀伸吾社長。1999年に父が始めたネジ卸に入社。2003年から事業改革に着手し、2004年に社長就任。2013年末にはネジ卸の取引先からすべて撤退した(写真:大亀京助)

「父が開拓した取引先からの撤退を進めていくのはきつかった。私がこれまで育ててこられたのも、取引先あつてのことだった」

父が始めたネジ卸に入社し、2004年に後を継いだツルガ(大阪府東大阪市)の敦賀伸吾社長は、ネジ卸から2013年に撤退。ネット経由でネジの企画から請け負うファブレスメーカーに転換した。

ツルガは1976年の設立。自動車部品メーカーなどネジの販売先を創業者の父が開拓し、ネジの製造を東大阪周辺の専門工場に委託する仕事を手掛けてきた。卸ではあるが、納入先は特定の工場に決まっていた。

敦賀社長が父の会社だったツルガに入ったのは1999年。当時は、製造業で新興国との競争が厳しくなり始めた時期。ネジは1本1円足らずの安いものだが、ツルガはさらに厳しく値下げ要請を受けるようになった。

ますます利益が減る… 続きを読む