

マイ
ウ
エイ



M&Aで企業も自身も さらに成長

(株)マイシン

代表取締役

辻直樹さん

「決して順風満帆ではなく大きなチャレンジだ」。真剣な表情で話すのは(株)マイシン(愛知県豊橋市)の辻直樹社長だ。同社は2021年8月に静岡県のトラック運送会社、遠州梱包運輸をM&Aした。話があったのは2020年の年末。翌年から本格的に詰めていった。自身が描く成長路線に手詰まり感があり、かつ浜松地域の売上が伸び悩んでいた時期だったので「何か変化させたい」という思いから買収を決めた。マイシンの浜松営業所は主に冷凍冷蔵貨物を取り扱っており一般貨物は3割ほどだった。一方で遠州梱包運輸は一般貨物が主体だったことから協業による相乗効果が期待できた。遠州梱包運輸が浜松市という、豊橋から目が届く範囲だったことも大きい。ただ、必ずしも順風満帆とはいかなかった。(遠州梱包運輸は)当時、法的に問題を抱えている部分も多く、それをおよそ半年かけてクリアしていった。「デューデリジェンス(買収対象となる企業の価値やリスクなど適切な判断をするための調査)では見えない部分も多かった」と振り返る。次に何もやっ

ていなかった企業文化を変えていくのに苦労した。「少しずつマイシンイズムを植え付けている。事務所の意識が変わらないと何も変わらないと、活力朝礼を実施し、朝に出社したら朝礼と掃除をする。特に『皆でやる』ことを意識している」。ドライバーには定期的に個人面談をして相互理解を深める努力をしたがどうしても合わないというドライバーは会社を去っていった。そして、ほぼ同時に取り組んだのは運賃値上げ交渉だったが、これも難航。静岡県西部地域は運賃競争が激しく、愛知県との地域性の違いを痛感した。

課題難題山積の中、周囲の同業者からは「辻さんならきつと大丈夫」と言われたが、自身はこれまでにないプレッシャーとストレスに苦しんでいた。例えば運賃交渉。荷主に対してお願いベースではなく一方的な値上げ要請をしたことで反発を受けた。「もっとしっかり顔を突き合わせ、信頼関係ができたうえで誠心誠意交渉すべきだった。そこに気づけないくらい、精神的に追い込まれていた」。買収後間もなく先行きを心配する金融機

関に怒鳴ったこともあった。夜中に何度も目が覚めることが10日ほど続いた。自身が故・清水二郎前社長とともに創り上げてきた(マイシンという)良い会社と、法令順守や従業員教育など全然できていない対照的な2つの会社のトップというギャップとその舵取りに悩み心が折れそうになった。しかし、「今はしゃがんでジャンプする時期」と割り切った。そして課題を一つひとつ解決していく。今年に入り信頼できる幹部社員を遠州梱包運輸に転籍させ、かつて自身がマイシンで果たしてきた役割を託した。また、今年3月にはマイシン・遠州梱包運輸の合同コンペも初めて行うなどコミュニケーションも図っている。「何事も、すぐには変わらないが、少しでも意識が高まるように今後も継続して実施していく。楽しみながらも、厳しさも加えて、基本に忠実に、一歩ずつ前に進みたい」と辻社長は力を込める。遠州梱包運輸は8月で2期目を迎えたが、少しずつ全体が成長していると実感している。そして今後はグループ売上高50億円を目指して取り組んでいきたいという。