

新社長に聞く

The New President Interview



サンポール 山根 令氏

▽山根令（やまね・れい）氏＝09年立命館大理工卒、システムエンジニアとして大阪、東京の企業に勤務。15年にサンポール入社後、慶大院で経営を学び18年同経営管理研究科(MBA)修了。20年取締役、21年専務取締役、22年12月から現職。モットーは先輩経営者の言葉「行動こそ真実」。休日は妻と近代史のドキュメンタリー番組を見ることが好き。83年5月31日生まれ、東京都出身。

ニッチ分野で3本目の柱

祖父が社長をしていた頃から働いている社員も多い。社員がよりの働きやすく、そして、世の中の役に立っているというやり

がいを持って働ける会社にしていきたい」
「祖父は『小さなマーケットで大きなシェア』の考えを大切に、旗ポール、車止めという2つの事業の柱を築いてくれた。ニッチな分野で世の中に役立つ製品を開発し、私の代で新たな事業の柱も増やせればとも思

っている」
——近年は耐衝撃性能を持った車止め・インパクトボラードの拡販に取り組み。
「従来の車止めは視覚的に車両の侵入を防ぐことが役割だが、20年9月に販売を始めたインパクトボラードには車両の衝突を受け止めるという付

加価値を加えた。交差点に接する歩道や店舗の出入り口付近などに設置することで、車両が歩行者を巻き込む事故を防ぐことができた。19年に

滋賀県大津市の交差点で走行車両が子どもたちを巻き込む凄惨な交通事故が発生して以降、車止めの役割が見直され始めた。まずはインパクトボラードを普及させていくことで、交通事故による被害者を減らすことに貢献していきたい」

るカメラスタンド、散歩中のペットのリードを引っかけられるリードフックなどを製品化してきた。引き続き、社員が自発的に行動でき、アイデアを出しやすい今の会社の雰囲気を実践していきたい」
——今後の製品開発については。
「具体的なものはまだないが、車止めの強度についてはどこまで深めていき、ほかの付加価値も模索していきたい。例えば、自動車の自動運転や自動ブレーキが当たり前になると、今度人が危険箇所に侵入しないような心理的に行動を抑制する製品も必要になる。時代の流れに合った新しい価値を提供していきたい」
——足元の事業環境はどうか。
「材料となる鋼材は値上がりしているが、製品への価格転嫁は遅れている。利益が圧迫されている状況だ。なんでもかんでも値上げとはいきたくないが、お客さまの理解を深めながら販売価格の改定も進めていきたい。製造工程で歩留まりをさらに向上させるなど、コストダウンも突き詰めていきたい」
——会社の目指すところは。
「会社として売り上げを確保していくことは重要だが、それ以上に、サンポールが世の中のために何ができるかということを重視したい。経営理念にもなっている『外部空間を豊かにクリエイトする演出者』として、景観にも配慮した機能性の高い製品の市場投入を続け、社員のやりがいにもつなげていきたい」
「サンポールを支えているのは大口案件ではなく、全国からいただいている車止め1本、2本の注文。祖父も毎日安定して注文が入る会社を目指して経営していた。今後も祖父の考えを踏襲していく」

旗ポール・車止めのトップメーカー、サンポール（広島市）の社長に昨年12月16日付で山根令氏が就任した。同社は旗ポールメーカーとして1970年に設立、81年に車止め業界に入。付加価値の高い製品開発を継続し、2022年9月期は売上高50億円の大台に到達した。山根社長に、就任の抱負や今後の展望を聞いた。

——まずは社長就任の抱負を。
「祖父の山根朗が創業の使命だと思っ

ニッチ分野で3本目の柱

加価値を加えた。交差点に接する歩道や店舗の出入り口付近などに設置することで、車両が歩行者を巻き込む事故を防ぐことができた。19年に

は、車止め内部の構造を工夫しながら、社内で何人も自動車を衝突させる実証試験を行い、開発を進めてきた。良い製品をつくってくれたと、社員には本心に感謝している」

「会社として売り上げを確保していくことは重要だが、それ以上に、サンポールが世の中のために何ができるかということを重視したい。経営理念にもなっている『外部空間を豊かにクリエイトする演出者』として、景観にも配慮した機能性の高い製品の市場投入を続け、社員のやりがいにもつなげていきたい」
「サンポールを支えているのは大口案件ではなく、全国からいただいている車止め1本、2本の注文。祖父も毎日安定して注文が入る会社を目指して経営していた。今後も祖父の考えを踏襲していく」