

CEO スタイル・マガジン SUPER CEO [スーパー・シーイーオー]

市川 慎次郎

株式会社横引シャッター
代表取締役

いま注目のスーパーCEOたち



Profile

市川慎次郎 (いちかわ しんじろう)

株式会社 横引シャッター

代表取締役

国士館中学校・国士館高等学校卒業後、中国・清華大学へ留学し、北京語言文化大学漢語学部経済貿易学科を卒業。

大学卒業後は、株式会社横引シャッター（中央グループ）に入社。

父の運転手兼秘書として、直接創業者精神を叩き込まれる。

その後、総務部長・経理部長を兼務。

創業者急逝後、代表取締役として現在にいたる。



横引シャッター親善大使「カニ部長」。

シャッターが横に動く動作が、

カニを連想させることから命名された。

シャッターと聞き、誰もがすぐに思い浮かべるのは「上下に」開閉するタイプだろう。しかし、もう少々考えを巡らせてみてほしい。終電を過ぎた駅の改札に、駅構内のテナントに、上下ではなくラクラクと横に引いて閉じるシャッターがあるはずだ。時にはパイプ状で隙間から向こうが見えるようにつくられたシャッター。これが、昭和 60 年創業の同社「横引シャッター」が手がける商品だ。上下開閉が主流のシャッター業界でニッチながら独自の存在感を放つ。その会社を守るのは、創業者の息子である市川慎次郎社長。

市川社長は、冒頭からこう語る。「僕が会社に入った頃、実はこの会社には 9 億の借金があったんですよ」。そしてその大部分、実に 7 億を返済したのが、市川社長その人の功績だ。

「創業からの開発に次ぐ開発で、積み重なった借金です。借金があっても社員や取引先がそっぽ向かずについてきてくれたのは、創業者である父のカリスマ性があったこそ。でも正直僕自身にそれは無いと自覚していました」

自らを「君主ではなく軍師」と語る社長は、悩んだ末に「親父の目が黒いうちにこの借金を返そう」と決意する。そして、会社で唯一の「負債担当」として会社の財政に切り込んだ。そして、まさに軍師としての戦略を駆使した社長は、6 年で銀行借入れの 2 億を除いた 7 億の借金を返済することになる

「東日本大震災のニュース映像を見た時に思ったのです。津波に襲われて、そこにいた大勢の方が亡くなり廃墟と化したビル、あそこの窓や出入り口がもし津波で破られることがなかったら、なかに生存空間ができた。そうすれば助かった命がいっぱいあるじゃないかと」。一転して今や、会社は「日本では数少ない無借金会社」を目指すまでとなった。そんな同社が現在、思い入れ深く注力しているのが「防災型シャッター」だという。

市川社長は考えた。大手企業のように寄付することや社員のボランティア派遣をする余力は無い、中小企業の我々ができることは何なのか――。

「気持ちはあるのに何もしないのなら、結果は同じです。だから、中小企業として正々堂々と『金儲け』しようと決めました」

特殊シャッターの専門メーカーとして、防災に特化したシャッターを開発し、それを世に届ける。これが横引シャッターとしての社会貢献のかたち。現在、当商品は試作段階まで進んだ。少数精鋭のため、通常業務との並行は容易ではないが、「リリースは早ければ早い方がいい」と意気込む。軍師・市川社長と会社の今後から目が離せそうにない。





この人に聞きたい 5の質問

Q1 起業家・経営者になった
きっかけを教えてください。

A

創業者の息子として生まれ、幼少から経営者の後ろ姿を見て育ちました。大学卒業後に入社してからは、靴持ちの傍ら帝王学を叩き込まれます。開発に続く開発で、会社に大きな負債があった時代からの脱却は、一社員であった自分自身の決断と継続があったからだと自負しています。父の急逝によりその跡を継ぎ、現在成長の途上にあります。



Q2 貴社の強み、
特徴を教えてください。

A

横に引くシャッターは、市場が特殊なので大手が手を出さないニッチなマーケット。さらに特殊な USP（独自の強み）を高めているのが、オーダーメイドの製造体制。お客様の細かな要望に応え、ご提案できるフレキシビリティは、中小企業の我が社だからこそできる強みです

Q3 今後の展望、目標を
教えてください。

A

横引きシャッターのユニーク性を追求して、企業の社会的責任に特化した製品開発を推進すること。例えば、現在は津波や竜巻などの自然災害に強い「防災型シャッター」の開発に力を注いでいます。

Q4 経営理念について
教えてください。

A

弊社では、「お客様よし」「企業よし」「社員よし」の「三方よしの精心」を基本理念に会社経営を創業時より続けています。また、二代目だからこそ「創業者の遺志」を継いで経営をすることを強く意識しています。

Q5 ご自身の強みを
教えてください。

A

なんでもできた“スーパーマン”の創業者とは、まったくタイプの違う経営者だと自覚しています。私に足りないところを仲間（社員）にフォローしてもらい、仲間ができていないところを私がフォローする「餅は餅屋」経営を貫きたいと思います。