

トップ 小田 悟代表取締役インタビュー

通信OA機器から防犯セキュリティまで 会社を元気にする会社「トップ」の戦略

「会社を元気にする会社」として、最近ではゴルフのトップ杯東海クラシックの冠スポンサーとして知られる「トップ」（本社・名古屋市）。NTT通信機器、OA機器の販売、施工保守や防犯セキュリティ、エコ関連商品、旅行業などを手掛けている。創業者でもある小田悟代表取締役に話を伺った。

（聞き手／中部財界フォーラム社塚本隆代表取締役）

——会社を元気にする会社がスローガンとお聞きしました。

小田 弊社の主な業務は、企業に通信OA機器などを導入し、経費削減や効率向上など、業績アップのお手伝いをさせていただいております。また、複合機などはメンテナンスが必要となります。私どもは販売から設置、メンテナンスと一環して行っており、社員がお客様先に訪問して点検や修理などをする際は、元氣よくうかがいます。「キミが来ると会社が明るく

なるなあ」と言われるくらいです。ね。お客様とのつながりを強めるため元氣をお届けしています。

また、一〇年ほど前から防犯セキュリティ商品も扱っています。キュリテイ商品も扱っています。赤外線装置や音、光を発報して犯罪を未然に防ぐセキュリティです。安心・安全になることで、それも元氣を届けることの一つだと思っています。

——今日も社員全員、元氣に出迎えてくれました。

小田 挨拶がしつかりできれば人間八割オーケーです。いつも社員には「元氣よく挨拶していつて来いよ」と言っています。

——創業からここまで育てるのに大変だったと思いますが。

小田 苦労したと感じた事はほとんどありません。以前勤めていた企業は、新規開拓が中心で、顧客フォローが十分でないことがありました。そこへ「バブル崩壊」が来て打撃を受けました。当時の部下とともに六人で独立。同業の会社なので取引も難しかったし、資金繰りも大変でした。立ち上げた人間も抜けるなど新人と私で販売・営業に回る一方、経理や事務もやりました。三年間は苦労しましたね。基本は資金的に困らない

よう売上げを上げていく、身の丈に合った経営をすれば困ることはないと思っていました。

今では幹部が五〇人ほどでき、現場が自由に考え、自主的に行動し、しつかりやってくれる組織になってきた、と感じています。人を育てることが一番大切です。

——事業内容を教えてください。

小田 最初は「トップ事務機」という社名だったんです。企業の電話機、コピー機など事務用品を納入する業務です。通信機器はNTTに勝てるわけがないし他も思うようにいきません。何年かした後、NTTに取引を申し入れたんですが「ダメ。来年来て」と言われました。断る口実だったんです。ところが、その通り翌年行ったら採