

## —多角化経営から本業回帰

私どものマツ六は大正十（一九二一）年、祖父・松本六郎によって創業されました。金物商店から建築金物の卸売業へと業容を大きく進化させ、再来年、百周年の節目を迎えます。祖父の歩みは、文字通り苦勞の連続でした。十一歳で故郷の金沢を離れ、大阪で厳しい丁稚奉公に明け暮れます。縫い針卸、小間物店、帽子洋傘店など様々な職種を経て、最後は金物問屋で四年間働いた後、二十二歳で独立するのです。祖父の足跡を記した『大阪の群像』（三井達雄・著）を紐解くと、「艱難汝を玉にす」という言葉が繰り返し返し出てきます。祖父はきつとその言葉で自らを励まししながら、武門に生まれ、誇りを胸に、この苦勞を乗り切ったのでしょ。

# 協調互敬

事業以外の販売はリピート率の向上に繋がらず、いずれギリギリになるという確信があったからです。強力で多角化を推進する役員を説き伏せて事業集約を断行しましたが、この判断があったからマツ六のいまがあると思っています。

## —新しいビジネスモデルを確立

平成十二年、四十歳で副社長になった私は、建築金物に軸足を置いた新たな挑戦に本腰を入れ始めました。「手すり」を代表としたバリアフリー建材の開発や、施工業者向けの住宅建材カタログによるネット販売「ファーストリフォーム」です。参考となったのが、オフィス用品通販・アスクルの事業モデルです。特約店を活用し「必要なものを、必要な数、明日届ける」というシステムに衝撃を受け、小口化するリフォーム

私が三代目として事業を継承するという自覚を抱いたのも、十一歳の頃です。大学を出て大手電機メーカーに三年半勤務したのちマツ六に入社。三十歳でMBA（経営学修士）を取得しました。

ところが、時を同じくして大きな試練に見舞われます。パブルの崩壊です。住宅着工が減少すれば、建築金物の需要も減ることは明らかでした。しかし、社内には入社時に私が抱いたような危機感はありません。当時のマツ六は金物以外にも多角化戦略を図り、全国に四千件ほどあった取引先をターゲットに宝飾品や電化製品なども販売していたのです。これらに力を入れておけば何とかなる、という安穩とした空気が会社を覆っていました。

マツ六株式会社

代表取締役社長  
松本 将



ム建材の流通にこの仕組みを応用し事業化いたしました。

「小さな商いをたくさん集める」とは祖父の教えです。ファーストリフォームは、事業に関わる特約店や施工業者、製造業者をパートナーとし、個々の役割を全うして適正な利益を享受できる業界最適な仕組みです。理念を継承し、カタチは時代と共に変化させ、皆が幸せになる「協調互敬」の具現化です。日本初の高齢化社会の需要に応ずる優れたビジネスモデルとして後に経済産業省からも高く評価されました。

おかげさまで現在の取引先は二万一千件まで増加し、マツ六の年商も百七十四億円を上回るようになりました。これからも祖父が掲げた創業の理念を受け継ぎつつ、世界的な高齢化の波に対応した事業で人々の幸せに寄与していく決意です。

取材・執筆／致知編集部

**マツ六株式会社**

<https://www.mazuroc.co.jp/>

〒543-0051 大阪市天王寺区四天王寺1丁目5番47号  
TEL 06-6774-2255 FAX 06-6774-2248

大切な人を転倒から守る

**転倒予防ナビ**

<https://tentouyobounavi.com/>



健康寿命を手すりでのばす

