

# 成長するためには 失敗を恐れない 積極的なチャレンジが必要

自動車のエンジンの着火を助ける

スパークプラグや、  
ニューセラミックという新素材を  
使ったさまざまな製品の  
製造・販売を行う日本特殊陶業。

2011年に同社14代目の  
代表取締役社長に就任した  
尾堂真一氏は、今や日本を  
代表するリーダーの一人として

広く認知されている。  
在学中の思い出や、  
経営者として  
日々考えていることについ  
てうかがった。



## 尾堂真一さん

日本特殊陶業株式会社  
代表取締役社長 社長執行役員

おとう しんいち●1977(昭和52)年、商学部会  
計学科卒業。新卒で日本特殊陶業に入社。国内  
で輸出事務や営業を経験した後、欧州NGKス  
パークプラグへ。販売法人のオーストラリアNGKス  
パークプラグ社長、米国特殊陶業社長を経て、  
2011年より現職。海外事情に精通する常務とし  
て、末席からの抜き人事が話題となる。

## 社会人としての基礎を 培った大学時代

入学当初は会計士を目指していたの  
で、「計修会」に入って真面目に勉強  
していたのですが、1年で挫折してし  
まいました。当時はまだ、鹿児島から  
東京に出てきたばかりで、見るもの、  
知ること全てが新鮮。ならば、これか  
らは友達をたくさんつくって社会勉強  
をするぞと意気込んだわけです。毎晩、

誰かの下宿に集まっては、財務諸表論  
だとか、今考えるとレベルの低い議論  
を戦わせていましたね。

専修大学は、僕のように地方から出  
てくる学生が多いので、お互いに仲良  
くなるためには自分を表現できないと  
いけなかった。社会人になってからい  
ろいろな人と関係性をつくっていく時  
に、この頃の経験がとても役に立った  
ように思います。

就職を考える頃になると、得意な英

語を生かして海外で仕事をしたいと考  
えるようになりました。また、実家が  
製造業を営んでいて身近に感じていた  
ため、この2つの条件から、日本特殊  
陶業にお世話になることにしました。  
名古屋という土地に知り合いは誰もい  
なかったのですが、これも縁だと考え  
て、一人で名古屋へ引っ越しました。

輸出業務を4年、国内営業を6年経  
験した後、念願の海外赴任。最初はド  
イツのデュッセルドルフでした。その  
後はオーストラリアの販売法人で社長  
を任せられ、2005年からはアメリカ現  
地法人で社長に。これまで39年ほど勤  
めましたが、そのうちの16年間は海外  
での勤務を経験しています。

当時の海外法人は人数も少ないため、  
一人ひとりの責任が重く、与えられる  
権限もとても大きかった。日本にいる  
時と違って、自由にいろいろなことが  
できたのが、私の性格に合っていたよ  
うに感じています。

## 経営者として心がける ダイバーシティの推進

日本に戻って社長に就任したのは  
2011年です。これは巡り合わせです  
ね。たまたま私が任されたんだと思っ  
ています。

経営者として大切にしているのは、  
メッセージを発信していくということ  
です。海外で働いてみて、自分の持つ  
ビジョンを多くの人に浸透させる力は、  
外国人の方がすぐれていると感じまし  
た。だから、発信力は常に意識してい  
ます。

中でも私が社員に伝えているのが、  
「グローバル」「スピード」「フェア」  
という3つのキーワード。うちの会社  
には、これらが足りていないと感じて  
いるからです。

そしてもう一つ、特に力を入れている  
のがダイバーシティ(※)の推進です。  
人口構成上、有効なリソースを使っ  
ていくのは当たり前でしょう。とくに、



今年3月に行われた「名古屋ウィメンズマラソン」では、スポンサーを務めた。同時開催のシティマラソンも含め、尾堂氏はじめ同社の社員10人が参加。見事全員が完走を果たした。

優秀な女性が管理職に就ける道が開け  
ていない状況を何とか打破したかった。  
そこで、地位や部署を超えたメンバー  
を集めて、「ダイヤモンドプロジェクト」  
という女性活用を推進するための  
組織を立ち上げたのです。大事なのは、  
ただ女性を活用するだけではなく、男  
性側の意識も変えていくこと。そのう  
えで、2020年までに女性管理職の人数  
を現在の3倍にしたいと考えています。

## コア技術を活用して 環境問題の解決に貢献を

当社はセラミックを扱う素材メーカ  
ーです。セラミックを金属やプラステ  
ィックなどの異種材料と接合できるの  
がわれわれのコア技術ですから、その  
強みを存分に生かして、今後も新しい

商品を生かして海外で仕事をしたいと考  
えるようになりました。また、実家が  
製造業を営んでいて身近に感じていた  
ため、この2つの条件から、日本特殊  
陶業にお世話になることにしました。  
名古屋という土地に知り合いは誰もい  
なかったのですが、これも縁だと考え  
て、一人で名古屋へ引っ越しました。

商品を生かして海外で仕事をしたいと考  
えています。  
同様の技術を持つ企業は、世界でも  
そう多くはありません。そういう意味  
で、われわれは特異なポジションにい  
ます。今、世界で議論されている環境  
問題、排ガス規制やCO<sub>2</sub>削減、エネ  
ルギーの問題などにおいては、セラミ  
ックが活躍できる場面が多いと言われ  
ています。持続的な成長を実現するた  
めにも、新しいことにチャレンジして  
いかなければなりません。

そのために私が社員に伝えているの  
が、「失敗してもいいからやってみよ  
う」ということです。グローバル展開  
を進める一方で、名古屋を中心とする  
モノカルチャーな会社であり、しかも  
独自性が強い商品を扱っているがゆえ

### 尾堂氏の「発信力」が 社内を一つに!

尾堂氏が社長に就任後、中期  
経営計画として打ち出したのが  
「日特進化論～新化の3年～」だ。  
「失敗をおそれずにチャレンジ  
しよう」という経営方針を社員  
に浸透させるために、社員が登  
場する動画を作成した。その動  
画で歌われている「やってみよ  
う♪」という曲は、毎朝社内  
でも流されており、社歌とも言う  
べき存在に。また、実際にお店  
で歌えるようにと、カラオケ版  
の配信も行われている。その他、  
ノートやクリアファイル、音声  
キーホルダーなどのグッズまで  
作成するという徹底振りだ。

♪挑戦をやめない 僕たちは  
高い壁だって いばらの道だって  
あきらめない姿勢が ニットクの  
確かなものづくりに つながっている♪

動画は、同社のホーム  
ページから見ることが  
できる

これらのグッズは、社  
員の多くが日常的に愛  
用している



2013年5月にスタートし  
た「ダイヤモンドプロジェ  
クト」。今年1月には、女  
性の活躍を推進している企  
業として名古屋市から表彰  
されている。(写真提供：  
日本特殊陶業株式会社)

に、大博打を打たなくても世の中にい  
ていける。

しかし、今後グローバル化が進む中  
では、積極的に事業展開していかな  
ければシェアを伸ばしていくことはで  
きません。「名古屋の中にいればいい」  
という考え方では、グローバルでは通  
用しないからです。だからこそ、失敗  
を恐れずに新しいことを提案したり、  
枠の中から出るための挑戦を忘れては  
いけないと思います。

## 日本特殊陶業を 年商5,000億円の会社に

私の中で掲げている目標は、日本特  
殊陶業を年商5,000億円規模の会社  
にすること。持続的に成長する企業に  
なるためには、ある程度の売り上げを  
上げていかなければなりません。

仕事以外のことですか? 正直なと  
ころ、仕事以外のことを考えている暇  
がないんですよ(笑)。とにかく時間  
が足りません。

もし時間がとれたら、まずは3日く  
らい寝ていたいですね(笑)。それから、  
これまでに海外は70カ国ほど行った  
ので、逆に国内をゆっくり旅したい。  
北海道や沖縄もいいですね。鹿児島  
の出身なのに、種子島も屋久島も行  
ったことがないので、仕事を離れてゆ  
っくり訪れてみたいと思います。(談)