

ほとんどの人が 知らない 数々の エピソード

コイにフナに、イワナにヤマメ
小学生時代、釣りにハマる

櫻田 西本社長はまだお若いですが、華々しいキャリアを積んでいらっしゃると思います。今回は、ビジネスのお話だけでなく、プライベートのお話もうかがえればと、楽しみにしております。

西本 わかりました。ひとつお手柔らかにお願いします。

櫻田 西本社長は、生まれも育ちも金沢ですね。子どものときは、どんな少年でしたか？

西本 腕白でした。スポーツが好きで、剣道とか、トランポリンとか、いろいろな種目にチャレンジしましたが、得意だったのは、サッカーと水泳でした。小学生のときから、釣りにもハマっていました。実家の近くの金沢城の大手堀に、ザリガニをよく釣りに行きました。小学校高学年になると、友達と自転車ですりすりするように、河北潟（金沢市北部にある湖）でコ



keigo nishimoto

学生時代に学んだアセアンを舞台に MARKTECブランドの浸透をめざす

中堅企業の企業価値向上をサポートしたいという熱い思いを持つ大阪発祥のIT企業、フューチャーワンの櫻田浩社長が、全国の元気企業を訪ねます。

第27回は、『品質保証を通して社会に安全と安心を提供する』ことを企業理念に、変化を恐れず、変化を糧として、新しい技術や製品を創造し続けることにチャレンジするマークテック株式会社の西本圭吾社長です。

イワナを釣ったり、犀川や浅野川の上流でイワナやヤマメを釣ったりしていました。

櫻田 金沢は都会ながら海にも山にも近くて、とても住みやすい街ですよ。それでも高校卒業後は、慶應義塾大学法学部に進学されました。東京への憧れのようなものがあったのでしょうか。

西本 そうです。東京に親戚がいて、遊びに行つたとき、ここで暮らしてみたいと思いました。高校に慶應義塾大学の推薦枠があったもので、早く進路を決めたかったので応募したら、無事合格したんですね。

シンガポール赴任中に アジア通貨危機に見舞われる

櫻田 大学では、どんなことを学ばれたのですか。

西本 これからはアジアの時代と



業規模を縮小することになり、98年に帰国しました。

ソフトバンクの財務部門に転職 グループ会社の上場を経験

櫻田 99年にはソフトバンクに転職されました。きっかけは何だったのでしょうか。

西本 アジア通貨危機のとき、日本でも信託銀行の取り付け騒ぎが起こったりして、先行きに不安を感じたこともあり。一方で、ソフトバンクは当時、米国のIT企業を次々に買収したりして、日の出の勢いで、ネットバンキング事業にも乗り出す計画を打ち出していたので、注目していたんです。そうしたら、シンガポール支店の上司だった先輩に、「俺、ソフ

トバンクに転職するんだ」と告げられました……。

櫻田 その先輩に「一緒に行こう」と誘われたのですか。

西本 それがちょっと違うんです。先輩に勧誘されて、僕も夏休みにこっそり転職活動してみたんですね。そうしたら、ソフトバンクの求人があるって、北尾吉孝さん（現在はSBIホールディングス代表）の面接までいって、すんなり採用が決まりました。

櫻田 ソフトバンクでは、どんな業務を？

西本 財務部門に配属されました。前職では貸付業務が中心だったんですが、株や社債などのエクイティファイナンスも手がけるようになり、「日本初」という金融プロジェクトにも何度も携われたので、経験の幅が広がりました。しかも、グループ会社を立て続けに7社上場させた時期で、財務部門は当時、目が回るような忙しさでした。

櫻田 北尾さんはソフトバンクの財務部門のトップでしたから、西本社長もいろいろな薫陶を受けたのでしょうか。

西本 北尾さんは一見、おっかない方で、僕もよく叱られていたんですが、実は懐の深い、度量の大きな方でした。よく口にされていたのが、「天網恢恢、疎にして漏らさ

をされているんですね。大学卒業後の1990年、三井信託銀行現在の三井住友信託銀行）に入社されましたが、テレビ局のアルバイトをされていたわけですからマスコミに行こうとは考えなかったのですか。

西本 マスコミは、ADをやったおかげで裏も表もわかったもので、まあ、いいかなと。就職活動では、商社や金融機関を中心に回ったんですが、三井信託にいた先輩に、「うちならすぐ海外に行けるよ」とささやかれました。それが入社のことだったのでいいですね。

櫻田 海外で働きたいという気持ちが強かったのですか。

西本 そうです。まだまだバブル経済のころで、信託銀行も海外進出を競っていた時期でした。信託銀行なら、インフラへの長期投資という形でアセアンの経済発展に「老子」。「誰かが必ず見ているから、正しい道を歩け」という教えでした。それから、チンギス・ハンの片腕だった耶律楚材の「一利を興すは一害を除くに如かず、一事を生かすは一事を省くに如かず」という言葉も好きでした。「新しい事業を一つ始めるよりも、見込みのない事業を一つ止めるほうが有効」といった意味ですが、僕も捨てること、手放すことの重要性を認識するようになりました。

櫻田 私も経営とは、切るものを決めることであると痛感しましたが、難しいことですね。

西本 当時、北尾塾、田坂塾（その当時の取締役・田坂広志さんが運営）というのがあって、そこでは「死生観を持って」とよく言われましたね。「明日死を迎えるとしたら、

Company Data

マークテック株式会社
代表取締役社長 ● 西本圭吾 (にしもと・けいご)

業種 ● 非破壊検査用品、機器の開発、製造及び販売、印字、マーキング装置の開発、製造及び販売
設立 ● 1955年(昭和30年)3月9日
資本金 ● 20億7861万円
売上高 ● (連結) 56億7000万円 (単体) 42億3300万円
住所 ● 東京都大田区大森西四丁目17番35号
電話 ● 03-3762-4451 (代表)
URL ● <http://www.marktec.co.jp/>



Guest

マークテック株式会社
代表取締役社長

西本圭吾

にしもと・けいご 1968年石川県生まれ。慶応義塾大学卒業。90年三井信託銀行（現三井住友信託銀行）に入行。国内外での事業会社向け融資業務（東京・シンガポール）等に従事。99年以降、ソフトバンクグループ（現SBIグループ）および株式会社USEN傘下の複数の上場・非上場企業において主に財務・経営企画畑を歩み、企業価値向上、資金調達、業態転換、M&A等を数多く手掛けた。2010年4月に中小企業診断士登録。10年8月にマークテック取締役就任。14年3月取締役副社長を経て、15年5月代表取締役社長に就任。



Interviewer

FutureOne株式会社
代表取締役社長

櫻田 浩

さくらだ・ひろし 1965年東京都生まれ。87年日本アイ・ピー・エム入社。95年同社TOP GUN AWARD（社長賞）受賞。2001年にフューチャーシステムコンサルティング（現フューチャーアーキテクト）入社。07年取締役流通サービス事業本部長、08年取締役常務執行役員に。11年FutureOne（株）代表取締役に就任。

自分が本当は何をしたいのか、それを突き詰めて考えろ」と言うんですね。そうすれば、人生の目標も方向性も見えてくるというわけですね。ソフトバンクでも、充実した日々を過ごされていたようですね。ところが、2006年にUSENに転職されました。

西本 ソフトバンクでは、やりたいう仕事は一通りこなせたので、そろそろ次のステップに進みたいと考えるようになっていました。そんな矢先、ヘッドハンティングの話がきました。

櫻田 USENでは、いろいろご苦心されたとうかがいましたが、**西本** 経営が悪化していたグループの映画配給会社、ギャガ・コミュニケーションズ（現在のギャガ）のCFO（最高財務責任者）に就任しました。ギャガとGyao（ギャオ・動画配信サービス）の双子の赤字などもあって、USENは資金繰りが大変でした。外資系金融機関からの借入と増資引き受

けを引き出して経営再建に取り組んだのですが、結果的にうまくいかず、子会社や事業の売却、早期退職者募集などのリストラも断行せざるをえず、僕も退職することになりました。

中小企業診断士の資格を取得し、初めてのメーカー勤務

櫻田 それから中小企業診断士の資格を取得され、しばらくは経営コンサルタントとして独立されていたとか。

西本 実は、中小企業診断士の1次試験には三井信託時代に合格していたので、専門学校（中小企業診断士養成課程）に1年間通って勉強を再開し、資格を取ったんです。

櫻田 そして、10年に御社の役員に就任されました。御社は非破壊検査やマーケティングの装置では国際的な定評があるメーカーですが、西本社長ご自身はメーカーでの勤務経験はなかったとうかがいまし

た。きっかけは何だったのですか。

西本 中小企業診断士養成課程の診断実習では、たまたま自動車部品メーカー4社の経営診断を立案していました、それでメーカーの経営にも興味を持ちました。そうしたら、前の大株主から、当社の経営企画責任者を探しているとオファーが来まして。自動車メーカーとの取引も多い会社と聞き、「これも何かの縁だな」と感じて、お引き受けしました。TOB（株式公開買い付け）による上場廃止になった時期だったので、財務に明るい人間も必要だったのでしょ。初めの4年間は管理部門を担当し、その後は副社長として、生産部門も担当するようになりました。

櫻田 西本社長の何にでも前向きな姿勢は、きっと外部でも評価されていたのでしょね。15年5月に御社社長に就任されましたが、もともとトップ含みでの招聘だったのですか。

西本 そういふわけでもないんです。当時の大株主はファンドで、5

〜10年で株を売却すると、初めから言われていました。「そのときに残るのも、去るのも、君の自由だ」と。僕は進んで「残る」ことを選びました。

櫻田 今後、御社をどのように導こうとお考えですか。

西本 当社の主客層である自動車や鉄鋼のメーカーは、生産拠点の海外移転を進めており、そうした動きに対応しなければなりません。国内では当社のブランドが定着していますが、海外ではまだまだそこまでのものではありません。アジアに海外工場がありますので、アジアを中心に中国、インド、さらには北中南米の市場でも浸透を図りたいと考えています。まずは日系企業の開拓に力を入れ、それをテコに、海外のローカル企業との取引も増やしていきたいですね。

櫻田 本日は、中身の濃いお話をうかがうことができ、誠に有難うございました。西本社長のますますのご活躍をお祈りしております。