ゴールドマン 株式会社
K.WALTERS GLOBAL INC.
神奈川県横浜市港北区新横浜 3-7-19 3F

代表取締役
武藤 健太郎
CEO
Kentaro Muto

自動ドア化で、暮らしを便利・安全に――お客様の喜びの声が最大の醍醐味

「ドアに後付けで自動化」を可能とする自動開閉システムをはじめ、ドアに関連した画期的な商品を取り扱う『ゴールドマン』。セキュリティ・安全面について入念に検証した上で提供しており、信頼を獲得している。導入実績を着実に伸ばしており、ハンズフリー化・バリアフリー化を実現するシステムとして、今後もますます需要が見込まれる。本日は、そんな同社をタレントの島崎俊郎氏が訪問し、武藤社長の経歴、そして取り扱い商品について伺った。

海外での事業立ち上げを経て日本において海外製品の販売を担う

――『ゴールドマン』さんは、自動ドアの開閉に関する装置を扱っていらっしゃるそうですね。展示された装置を拝見しました。大変、興味深いです。まずは、武藤社長の歩みからお聞かせ下さい。

大学卒業後、一般企業に入社しました。ただ、5年間働いた後に退職し、義兄がイギリス人である影響から渡英しました。ロンドンに滞在する中で、友人の紹介を経て貴重なご縁にも恵まれ、4年間、少林寺拳法を指導しながら現地で会社を設立したんです。そこから、この『ゴールドマン』を設立するまで、複数の事業を立ち上げてきました。

――二十代のころに、起業家として歩み出されたのですね。どういった事業を手掛けてこられたのでしょうか。

最初に起こした会社は、携帯できる暖房グッズを日本から輸入し、現地で販売する事業を手掛けました。その次は一転して、ロンドンでイギリスへの留学を希望する日本の学生の留学をサポートしていました。やがて帰国すると、今度はまだ日本に入ってきていなかったアメリカの防音資材の輸入事業をスタート。当時の日本は高度経済成長期で建設ラッシュの最中にあり、その防音資材は革新的な資材であったため、大手設計事務所に採用されたのを皮切りに多くの建築物に用いられました。そちらの会社を離れ、2008年に設立したのが、『ゴールドマン』です。

――設立当初はどんな事業を？

規模は大きくありませんが現在も手掛けている生命保険の代理店事業でスタートしました。そこから、アジア全体にマーケットを拡大したいと考えるアメリカ企業から声が掛かって、アジア圏の12カ国に商品を売り込む仕事を引き受け、大きな手応えを得ました。そちらが、世界中に拠点を持つ『Allegion』に買収され、私が扱っていた商品も引き継がれたんです。そうした経緯もあって、2009年3月に『ゴールドマン』と米国『Zero International』の合弁会社である『Zero Asia Pacific㈱』を設立し、代表に就任しました。また、2021年1月に新会社『K.WALTERS GLOBAL INC.』を設立。海外生活でお世話になった俳優のウォルターズ氏への感謝を込めて、社名にお名前を使わせていただきました。

――そうして、御社ではグローバルな視点で事業を手掛けてこられたのですね。現在は、ドア関連の商品を？

2008年に台湾の『Gianni Industries社』と独占販売契約、2015年にはアメリカの『Allegion社』と業務契約を、2017年に台湾『I-TEK社（Klacci）』と独占販売契約を締結し、海外製品の日本国内代理店として、ドアに関わる金物商材の主に販売・施工を手掛けております。

――社長は、日本における海外製品の活用を促進してこられたと言えますね。

あらゆるドアに採用できるシステム非接触の実現で、時代のニーズに応える

――では現在、御社が扱っていらっしゃる商品について伺えますか。

「アシスト・スイング」という商品で、手動ドアの上部に設置するだけで自動ドアに変えることができる優れた装置です。大型ビルや事務所、ホテル、マンション、自宅玄関・公共施設・大学・病院・厨房などあらゆる場所に設置することができ、片開き・両開き・中心吊り・内開き・外開きがある画期的な装置なんですよ。高齢者や身障者、車いすユーザーが、人の助けを借りずに一人でドアを開閉できる装置として、バリアフリーの観点からも「アシスト・スイング」の貢献度は非常に高いです。ベビーカーや台車を押しながら、立ち止まることなく通れるため、ドアの開閉の度に人の行き来が遮られることもありません。既存のドアに装置を設置するので、ドアを取り替える必要がなく、デザイン性のある入口でも高級感を損なわないまま自動化することができます。

――メリットしかありませんね。既存のドアを使えるのも大きいです。

手で触れずにドアを開閉できるので、新しい生活様式が定着していくコロナ禍、ますます需要が高まっていくでしょう。

――それは、いいですね。多くの人が触れるドアノブの感染対策は重要だと言われていますから。

「アシスト・スイング」は現在、マーケットを開拓中で発展途上にありますので、後継者であり息子である取締役の采配に託すことになるでしょうね。当社が取り扱っている商品でお客様を喜ばせることが私の喜び――「驚きと感嘆を届けよう」という社訓の通り、お客様に良い驚きを提供していきたいですね。

（取材／2020年12月）

guest interviewer：島崎 俊郎

「武藤社長のご子息とご息女にもお会いすることができました。若いころから、世界に目を向けてこられた社長の教育方針で、ご子息はカナダの高校で学ばれたそうです。グローバルな環境で学ばれたご子息について、社長も後継者として大きな期待を寄せていらっしゃいます。『ゴールドマン』さんのお名刺やロゴマーク、事務所のデザインもご子息とご息女が考えられたそうで、次世代のご活躍が楽しみですよね。御社の経営も、しっかりと受け継がれるでしょう。陰ながらになりますが、御社のご発展を応援しております」