

全鍍連経営委員会－「先輩経営者との意見交換会」を開催（2019.09.26）

全鍍連経営委員会主催の「先輩経営者との意見交換会」は、めっき業界における先輩経営者を講師としてお迎えし、次世代のめっき業界を担う若手経営者に対しご講演頂き、講演後ダイレクトに意見交換を行う企画です。第11回目を迎えた今回は、吉野電化工業株式会社代表取締役 吉野寛治氏（埼玉組合）より、約1時間にわたりご講演を頂き、工場見学ののち参加者との活発な意見交換が行われました。



	組合	氏名	企業名	社内役職
1	東北・北海道	椎谷 学	(株)シヤマッキ	代表取締役
2	群馬	鹿沼 雅和	(株)バイソン	代表取締役
3	群馬	後藤 洋介	八幡鍍金(有)	代表取締役
4	埼玉	饗場 功治	(株)潮工業	代表取締役社長
5	埼玉	岡田 祥一	(株)大倉	代表取締役社長
6	埼玉	山本 隆治	日本マイクロ工業(株)	代表取締役
7	埼玉	佐藤 智弘	スリーク(株)	取締役社長
8	千葉	福井 通人	福井電化工業(株)	代表取締役社長
9	神奈川	二宮 慎一郎	(株)コーケン	代表取締役
10	東京	梅田 吉男	(株)梅田製作所	専務取締役
11	東京	鈴木 信夫	千代田第一工業(株)	代表取締役
12	東京	八幡 義一	八幡鍍金工業(株)	代表取締役
13	東京	入内島 正悟	誠鍍金工業(株)	取締役副社長
14	東京	姫野 正樹	京王電化工業(株)	代表取締役
15	長野	服部 俊直	信越理研(株)	代表取締役社長
16	長野	岡部 憲一	(株)ハイライト	代表取締役
17	静岡	山岸 伸二	三光製作(株)	専務
18	愛知	水野 光隆	(株)鳴海鍍金工業所	代表取締役

	組合	氏名	企業名	社内役職
19	愛知	伊藤 亮	太陽電化工業(株)	代表取締役
20	愛知	岩崎 学	(株)日比野鍍金工業所	業務部次長・工場長
21	石川	中島 綾也	中島メッキ工業(株)	
22	大阪	土井 康巨	(株)土井鍍金	代表取締役
23	大阪	寺内 亮一	日本電鍍工業(株)	代表取締役社長
24	兵庫	古塚 恵太郎	近畿防蝕(株)	代表取締役
25	兵庫	神農 研二	(株)神港鍍金工業所	代表取締役
26	中国	新谷 浩之	新和金属(株)	代表取締役社長
27	中国	柿原 卓矢	柿原工業(株)	取締役
28	中国	小野 雅明	オーエム産業(株)	取締役業務本部長
29	中国	藤田 翼	(株)エフテックス	常務取締役
30	九州	御船 隆	(株)正信	専務取締役
役員	大阪	池田 伸一	全国鍍金工業組合連合会	経営担当副会長
役員	埼玉	吉田 幸司	全国鍍金工業組合連合会	経営委員長
役員	静岡	山田 喜康	全国鍍金工業組合連合会	経営副委員長
役員	埼玉	黒澤 久	全国鍍金工業組合連合会	理事
事務局	事務局	牧田 望	全国鍍金工業組合連合会	
事務局	事務局	曾我 綾子	全国鍍金工業組合連合会	
事務局	事務局	大塚 薫	全国鍍金工業組合連合会	

■ 講演 「創業から未来に向けて」



吉野電化工業(株)代表取締役 吉野寛治氏

● はじめに

本日は遠いところからお越し頂きありがとうございます。始めはもっと小規模の開催かと思っておりましたが、人数がとても多く驚きました。今日は東北から九州まで様々な方にお越し頂いておりますが、お名前を拝見する限り、私が知っているのは皆様のお父様なのかなあと（笑）。

私がこの業界に入ったのはもう40年ほど前のこととなりますが、その頃は全鍍連傘下の事業所は2500社以上、アウトサイダーを入れるともっと多いと聞いて驚いたものです。それが現在では1268社だそうですね。淘汰が進んでいく中で、わが社を含め今日この場にいる皆様には、今後も生き延びて日本の産業を活性化させていく、ある種の責任のようなものがあると思います。今は時代も環境も変わってきておりますので皆様とはギャップがあるかもしれませんが、これからお話することで少しでも参考になることがあればと思います。

● 漆職人から塗装業へ

今回のテーマは「創業から未来に向けて」ということで、創業当時のことから今に至るまでと、これからのあるべき姿についてお話できればと思います。

祖父はもともと東京に居を構える、宮内省出入りの漆職人でした。それが、埼玉にある宮内省鴨場でも漆職人を必要としているので、だれか行ってくれということで、越谷に越してきたと聞いています。皇族や政府高官が午餐で使用する食器に漆をするという仕事でしたが、それ一本では中々生計が立てられず、吉野屋という屋号で漆をした仏壇を作ったりしていたそうです。その後私の父が吉野工業所という名で塗装業を始めました。

● 戦時中に迎えた転機、戦後の事業拡大

それから様々なご縁があり、陸軍省指定業者として仕事をしておりましたが、創業から数年後、転機を迎えます。太平洋戦争が勃発した年、日本はA B C D包囲網という輸入規制を受けて防錆剤の輸入が止まり、薬莖への防錆が出来なくなりました。その対策として父が陸軍の勧めで始めたのが、亜鉛めっきだったのです。

戦後は軍需品がなくなりますから、東芝の懐中電灯や自転車のめっきをしておりました。当時は停電もしょっちゅうありましたし、自転車は国民の足として重宝されておりましたから需要が多くあったわけですね。その後自動車の普及につれてわが社のメインとなっていきました。

事業が拡大していくにつれ、工場も新設しましたので、今は熱処理と金属加工を分けております。また海外にはベトナムやインドネシアに

設立し、それぞれ硬質クロムめっきや油圧シリンダーの部品再生などを行っています。

皆様ご存知かと思いますが、私が入社した当時は前掛け・ゴム長靴・ゴム手袋とめっき屋3点セットを必ず身に着けて、水を大量に流しながらめっきをしておりました。当時の「職人」と呼ばれる類の職業にはマニュアルなどはなかったもので、各々の勘だとか経験だとかで成り立っているものでした。難しい分、やりがいがあったのではないかと思います。

今はデータや機械化などで多くのことを誰でも同様にできるようになりましたが、その分これから生き残っていこうと思うのなら、似たことをしては駄目だと思っています。あつちもこつちもやっているような技術ではなく、自社にしかないような技術があれば強みになります。

●オンリーワンではなく、ナンバーワンを目指す

次に、私の個人的な経営の視点についてですが、私は「オンリーワンよりナンバーワン」だと思っています。何故かと言いますと、オンリーワンは確かにすごいですが、例えば火災であるとか、震災であるとか、何か起きた時に替えがきかない、そこで生産が止まってしまうと言うので、採用する企業側としては非常にリスクがあると考えからです。

一口にナンバーワンと言っても色々あります。世界でナンバーワンはもちろん、亜鉛めっきの中ではナンバーワンでも、埼玉の中ではナンバーワンでも構いません。そういう意味でまずは何かナンバーワンを目指します。日本のものづくり産業は鉄鉱石を海外から買い入れ、加工を繰り返し、最終的に自動車や医療機器など

高付加価値のつけたものにする事で成り立っていますので、そこにナンバーワン、シェアワンという更なる付加価値をつけていくことが企業として大切だと思っています。さらにその分野でいくつかの会社と提携し、ニッチな部分を見つけ、独占できるようパートナーシップを結べれば、よりよいのではないのでしょうか。

よく何かを新しいことを始めようとする時、「時期尚早」や「前例がない」と言われることがあります。これは川淵三郎さんというJリーグの初代チェアマンだった方が会議でそのように言われた時に返した言葉ですが、「時期尚早だというのはやる気がないからで、前例がないというのは能力がないからだ」と言ったそうです。それを受け、我々は即断即決をし、行動を先にするよう心がけています。後になって後悔することもあります。後になっても後悔しなければ最高だ、そう思いながらやっています。

●従業員満足度の向上の大切さ

「表面技術で社会に貢献する」を経営理念としております。これを社員一人ひとりに浸透させるため、トイレなど社内の目につくところに掲げたり、名刺カードのサイズで携行できるものもあります。

また経営指針として、CS（顧客）、ES（従業員）、GS（地球環境）、SS（地域）それぞれへの貢献と満足度向上を挙げています。具体的にはペットボトルキャップの回収のような些細なことから、社内外教育研修制度、子どもたちへ向けての出前実験など、身近なところから活動を行っています。また地球環境に優しいめっきプロセスの開発研究など、技術的な面からも注力しております。

そして、顧客に対して我が社がどうあるか、従業員に対してはどうか、地域社会に対してはどうか、など様々な視点で考えていく必要があります。社会にとって自社の存在意義がないような会社は、自然と消えていくしかなくなるのではないのでしょうか。また、顧客満足度を上げることだけに注視してしまいがちですが、従業員をしっかりと教育し、従業員満足度を上げると、結果として顧客満足度の向上にも繋がっていきます。例えば会社を訪問されたとき、従業員の挨拶がだらしなかったら相手はどう思われるでしょう。些細なことかもしれませんが、相手はそう言うところをしっかりと感じ取ります。相手が私たちに期待していることは、単純に仕事上の製品だけではないということです。そのような意味で、相手の期待に応えるということは、一見して自分たちの利益に直接繋がらないこともあるかもしれませんが、それでも相手の期待に応えていると、今度は向こうがこちらの期待に応えようとしてくれます。巡りめぐって自分たちの利益として返ってくるということなのです。



研修会の様子

●達成感を感じる「仕事の趣味化」

また、先に言った「出前実験」をはじめた背景には、子どもの理科離れが非常に大きな問題と

してあります。学校の教育課程で、受験勉強に力を入れているのもありますが、今は学校に実験ができる先生がいなくなってしまったというのがあります。また、昔は実験で使っていた薬品も、最近では危険物として扱われ、学校からなくなってしまうようです。そのため我々が道具持参で学校に行って実験をするのですが、ちょっと電気を通したり、物を動かしたりするだけじゃ今の子供たちは中々喜ばないんですね（笑）。それでも興味を持ってもらえるよう我々も試行錯誤しながら工夫をしています。

それから従業員の採用についてです。最近の方は皆様訓練されてから受けに来られるので、志望動機を聞いても、よく「御社の将来性に惹かれて」とか言われます。正直経営の何が分かるのか疑問に思うこともあります（笑）、本当にそういう風に会社を好きになってもらえるようになるには「仕事を趣味化」してもらい、達成感を感じてもらおうようにするのが大切だと考えています。仕事と言うのは、やったことに対して対価があるのは当然のことなのですが、趣味は少し違っています。スキーや登山、ゴルフにしたって、上手になったところでギフト券がもらえるわけでもないし、所詮自己満足と言えるでしょう。ではなぜ人が続けるのかと言えば、「達成感」のためなんですね。それと同様で、従業員にも仕事を趣味化することによって、達成感を感じてもらいたいと思っています。そのためには研修や自己スキルアップ、めっきを身近に感じてもらうことが大切です。その結果、めっき技能士の試験に合格したり、分析器も使えるようになれば、なおいいと思います。

私は企業は人、基本は社員だと思っています。

社員を大事にしようということで、労働環境の整備や、夏休みには従業員の皆様たちを対象に金めっきのアクセサリ作りを開催しますし、地域の祭りやイベントにも積極的に参加しています。また、厚生労働省の「プラチナくるみん企業」として認定を頂き、育休取得率も100%です。時代が変わってきていますから、男性も育休を取得できるよう調整をしたり、社員同士でのワークシェアや、早く帰れるような職場の雰囲気作りをしています。

一方で最近では人材不足が叫ばれております。我が社でも対策として外国人人材の受け入れを始めました。今ではインドネシアやベトナムを始めミャンマー、台湾、フィリピン、中国など非常に国際的な会社になりつつありますよ（笑）。

■意見交換会の主な質疑

Q1. 海外に進出したり、めっきだけでなく熱処理もされたりと、多岐にわたり仕事をされておられますが、ご自分から進んでされているのでしょうか。それともお客様や周りから提案などがあり、されてきたのでしょうか。

A1. 今はベトナムとインドネシア、過去にはアメリカにも工場を置いたこともありますが、自ら願望をもって進出したということはありませんでした。アメリカへの進出の話はしますと、当時は日米貿易摩擦の真っ只中だったのですが、取引先からの後押しを受け、パーソナルコンピュータ部品の電磁波シールドめっきや塗装をやらせて頂きました。ただ、一度登録した業種のシフト変更がアメリカでは厳しく、また環境規制の兼ね合いもあるのかもしれませんが、めっき種類の変更が認められなかった

り、塗装においてはシンナーが使えないといった障壁もあり、撤退をすることとなりました。日本では何か起きた時のことを想定して常に業種のシフトなどを頭に置きながらできますが、アメリカではシフトができなかったんですね。撤退を決断する時は勇気がいりました。

Q2. 即断即決をされて物事を進めておられるとのことですが、実際物事の進むスピード感と言うのはどれくらいのものなのでしょうか。

A2. もちろん即断即決と言っても様々な状況を加味して考えますが、一つ大切なのはタイミングを逃さないということではないでしょうか。ケースバイケースですので、具体的には何とも言えませんが、例えばお客様あつてのこの場合は、先方の状況や期限なども含め、今だ、という時を狙うことは意識しています。



■おわりに（事務局より）

「オンリーワンではなくナンバーワン」をモットーに、ナンバーワンへの道のりを示す一方で、顧客や従業員、地域、環境への配慮も欠かさない経営の取り組みなど多岐にわたりご講演頂きました。

また、工場見学では普段中々見る事のない設備や研究施設を見ることができ、工場内で働く従業員の方はどなたもいきいきしていたのも非常に印象的でした。

この度、講師を引き受けて頂いた吉野社長、吉野専務、そしてご協力頂いた社員の皆様へこの場を借りて心よりお礼を申し上げます。