

令和7年度 全鍍連経営委員会 「次世代を担う若手経営者のための 先輩経営者による講演会並びに意見交換会」を開催

令和7年10月31日に、全鍍連経営委員会主催の「次世代を担う若手経営者のための先輩経営者による講演会並びに意見交換会」を開催しました。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15回目を迎えた今回は、株式会社 旭プレシジョン 代表取締役会長 山中泰宏氏（京都組合）より、約1時間にわたりご講演を頂き、参加者との活発な意見交換が行われました。今年度は同社での工場見学の後、講演会を開催しました。全国から39名の方が参加されました。



■講演「グループ経営の利点・欠点」



(株)旭プレジジョン 代表取締役会長 山中泰宏氏

●経営理念「期待に応える」

社是にあるように「顧客の期待に応える仕事をし・・・」というのを先代から伝えられてきました。社長になってからこれを基盤とし継承してきました。顧客の期待に応えるのも重要ですが、今度は社員の期待に応え、どう実現していこうかを考えました。そして給与を年功序列の給与体系から能力給に変えました。年功だけで上がった人の部分を減らし、若くても頑張っている人にその分を回すという大きな給与改定をしました。もう10何年も前のことで今に至ります。

●独自の組織構造

旭プレジジョングループの中で、(株)旭コーポレーションという会社があります。

創業当時から、各会社の総務や人事、経理といった管理部門を集約・委託しています。アウトソーシングを最初から行っていました。他の企業と一番違う部分はこの部分だと思います。何十年も前にこうした体系でやっていたのは大変珍しく、振り返ってみると、それが企業の成長にとって非常に良かったと思っています。

●経験からの学び

大学1年からアーチェリーのクラブに入りました。そちらに勉強より時間を割き、今でもその当時の人間と遊んでいます。一生の友を見つけることができました。アーチェリーの成績はというとインカレで9位、関西では3位、最終的にナショナルチームの補欠までいけました。

良い先輩に恵まれる、良いコーチに恵まれる、そうするとそんなに能力のない私でもそこまでいけた。やはり良いコーチ、良い仲間、良いライバルの存在が個人の成長に不可欠であると学びました。これは会社経営における人材育成や組織作りの考えにも活かされています。

あとアーチェリーから学んだことはどのスポーツの宣誓にもある「スポーツマンシップ」ですね。正々堂々と戦うという競技人生を4年間過ごしてきたことが社会人になってからも非常に役立っています。

●出会い

先ほど写真をご覧になった方もいると思いますが、岐阜の安八（あんぱち）に安八スカイウォールを作りました。本社斜め前の喫茶店のオーナーが、フリークライミング界で非常に著名な方でした。安八に工場を作る際、高い壁ができるので「さあどうしよう、山でも描くか」と思案していた頃、そのオーナーから「登れるものを作ってはどうか」と提案されました。完成後の運営・管理もお願いしたところ快諾していただきました。

今では登録会員は1,000名以上、世界選手権3位の選手を輩出し、NHKの密着取材で人生が変わった人も出るなど、多くの人が安八スカイウォールで新しい人生を見つけています。これは日本トップクラスのコーチがいたからこそ、世界レベルの選手が育ったのだと思っています。

仕事も同様に、良い先生、良い上司、良い仲間がいれば、その人自身が大きく成長していくと思っています。

また大学卒業後、叔父の紹介で三陽電機製作所という岐阜の会社に入りました。経理→工場管理→営業職等、一通り勉強してからこちらへ戻ってきました。その中で一番大きな収穫は、かつて経理部の上司であった方をヘッドハンティングして会社に入ってもらったことで、会社の成長に欠かせなかったと考えています。特に工場を建てる際など、頼れる金庫番に財務状況を相談できたことで、自信をもって経営判断を下すことが出来、工場の増設、旭金属グループの発展につながっていきました。

●航空機への参入

航空機事業を始めたきっかけについてお話ししますと、大手精密機器メーカーT社とお取引をさせて頂いていたのですが、T社は当時組合組織が強く、有害性の高いカドミウムめっきの作業を社員にさせることに反対されておりました。それで硬質クロムめっきも含め外注に出されることになり、私ども旭金属がその受け皿となりました。アルミニウムめっき、カドミウムめっきについては、貸工場を利用して操業しておりました。15年ほど経ち、貸工場を返却する際、航空機から撤退することも一度は考えました。その頃、半導体市場が非常に活況でしたが、既に参入企業も複数あり、自動車分野やプラスチックめっきも乗り遅れていたかと思います。このような状況でしたので、正直仕方なく航空機関連に特化していくしかないかと考え、京都に航空機専用のめっき工場を建て、航空機業界に入っていくことを決断しました。その後、その後はジャンボジェットの増産に伴い受注量が増え、岐阜の安八に工場を構えることとなりました。

●研究開発・展示会への出展について

鍍秀会（京都組合青年部）で工業試験所に良かったむろし、勉強会などもしておりましたが、同試験所の篠原先生から「これからは研究せんといかん。研究室を持たんと会社は良くならん」と研究の必要性を聞き、当社でも研究室を設けることにしました。研究開発を通じ、他社が敬遠するような難しい技術に敢えて挑戦し特殊な表面処理が可能になったお陰で、高品質高価格という経営戦略で、新しいニーズを掘り起こしながら、価格競争に巻き込まれない独自の経営スタンスを歩むことが出来たと考えています。

また、未だインターネットが普及する前ですが、おそらくめっき業界では初めてだったかと思いますが、セミコンの展示会にブースを出しました。自社での新しいめっき、特殊なめっき技術を宣伝しつつ、インターネットの無い中で積極的に情報を収集するなど、経営の手がかりとして展示会を積極的に活用していきました。

●京都のユニークな企業風土と学び

実は京都は創業オーナー企業が多い土地柄で、ニデック（旧日本電産）、村田製作所、任天堂、オムロンなど色々あるのですが、特筆すべきは皆、小さな会社から努力して成長されたということです。私の時代は、創業オーナーたちと直接話したり講演を聞いたりする機会が多く、彼らの努力やチャンスを活かした経験から多くの刺激と学びを得ました。地域や業界を越えて外部の研修会などに積極的に参加してきましたし、まためっき業界においては、シュミテックやファインプレーティング研究会などの勉強会にも参加させて頂きました。業界の動向を把握するために、いかに良い情報を生で集めてくるかが重要なのだと思います。

■意見交換会の主な質疑

Q. 管理部門のアウトソーシング化はどのようなことが良くて成長につながったのでしょうか。

A. 管理部門のアウトソーシングにより、グループ全体で事務処理の効率化や各種規定の統一が進みました。その結果、グループ企業間での人材異動が容易になり、決算書の作成も迅速化されるなど、業務の合理化が実現しました。これにより経営資源を本業に集中でき、グループ全体の成長につながっています。

Q. 研究所を作られた話がありましたが、その時は先に外から人材を集められたのか、今いる人材から始められたのですか？

A. アルマイトについては近畿大でゼミの卒業生が当社にいたのでそういう人を核にして開発等を始めました。その後は応用化学等勉強されていた人などを採用したりしています。

Q. 会社規模が大きくなり、めっき以外の工程などもある中で、例えば表面処理の場合、酸を扱っていると設備の老朽化も激しくなってくるかと思います。それでもめっき工程を外注せずに社内にあえて残されているのはどうしてでしょうか。

A. 表面処理はキーテクノロジーだと考えています。ですから当社にとってはめっき処理が一番の核になっています。めっきは化学の世界ですし、管理要素の多い表面処理に比べるとある意味機械加工は簡単かと思います。逆にそういったところが表面処理の面白いところかと思います。

Q. めっきはやはりキーテクノロジーということですが、その我々めっきはやはり賃加工ですので、現在高騰している材料費など管理の仕方によって利益率が大きく変化すると思

います。そのあたりのバランスの秘訣があれば教えていただきたい。

A. 秘訣は逆にあれば教えて頂きたいです（笑）。当社も四苦八苦しています。技術的にはめっき加工（硬質クロムめっき・アルマイト処理）の後に機械加工処理を行うことで精度を上げるといった工夫はありますが、コスト的にうまくいくのは、むずかしいですね。コスト面でいいますと、いいお客さんを見つけることでは無いでしょうか。コスト・納期ばかりを求めるお客さんより、品質や耐食性に「うるさいお客さん」ほど値段は通しやすかったりしますね。

Q. 会長が長く経営してこられて失敗談などがあれば教えてください。

A. 失敗の連続です。MRJプロジェクトへ参入した際、約20億を投資して専用生産ラインを構築し、認証を取得し、いよいよ製造開始という状態でした。社員もそれに向けてに教育し、準備万端で待っていたのにプロジェクト自体が中止となり、20億の施設を廃棄。あれは失敗というより大きな落胆でした。人生は失敗や後悔の連続ですが、失敗するのは当たり前前と思い、それをいかに乗り越え、次に活かすかが重要です。

■おわりに（事務局より）



人との出会いの大切さ、他社がやらないことに挑戦する姿勢、失敗を恐れずに学び続けてきたことが77年にわたる会社の成長と原動力であったことが伺えました。

また工場内の作業風景から若手の方がベテランの方に気軽に質問し、ベテランの方が親身になって指導する姿が見られました。和やかながらも真剣な雰囲気、企業の風通しの良さが感じられました。山中会長、山中社長、従業員の皆様方におかれましては、誠にありがとうございました。