

人材育成事業－先輩経営者との意見交換会が開催

(株)サーテックカリヤ（愛知県）の竹内代表取締役の講演会に全国から若手経営者 27 名が集まる

全鍍連経営委員会主催「先輩経営者との意見交換会」は、「若手経営者座談会」（平成 18 年度まで実施）の後継事業として、平成 21 年度からスタート。第 3 回目を迎えた本年度研修会は、株式会社サーテックカリヤ（愛知県刈谷市）で実施され、同社代表取締役社長竹内氏よりご講演を頂いた後、参加者との活発な情報交換が行われました。

	氏名	組合	社名	役職名
サーテックカリヤ	竹内 克弘		株式会社 サーテックカリヤ	代表取締役社長
サーテックカリヤ	竹内 弘一		株式会社 サーテックカリヤ	専務取締役
サーテックカリヤ	坂元 瑞夫		株式会社 サーテックカリヤ	取締役海外事業部長
サーテックカリヤ	大橋 享		株式会社 サーテックカリヤ	取締役管理部長
サーテックカリヤ	藤原 恵		株式会社 サーテックカリヤ	取締役製造部長
全鍍連役員	長坂 廣道	大阪	株式会社 ナガサカ	全鍍連副会長
全鍍連役員	溝口 輝明	茨城	溝口鍍金株式会社	全鍍連経営委員長
全鍍連役員	神谷 博行	東京	神谷電化工業株式会社	全鍍連経営副委員長
全鍍連役員	荒井 亮治	長野	信光工業株式会社	全鍍連経営副委員長
参加者	三浦 修平	東北・北海道	株式会社 東亜電化	製造部長
参加者	大澤 健一	茨城	茨城プレイティング工業株式会社	専務取締役
参加者	溝口 貴輝	茨城	溝口鍍金株式会社	取締役
参加者	田中 知雄	埼玉	株式会社 精硬クローム工業	社長
参加者	渡辺 順一	埼玉	有限会社 渡辺鍍金工業所	社長
参加者	小林 直樹	埼玉	株式会社 小林鍍金工業	社長
参加者	福井 通人	千葉	福井電化工業株式会社	専務取締役
参加者	栗原 敦	神奈川	株式会社 大協製作所	開発営業
参加者	高村 将名	神奈川	有限会社 高村工業所	社長
参加者	池端 忍	神奈川	有限会社 有富硬質クローム	社長
参加者	鈴木 信夫	東京	千代田第一工業株式会社	社長
参加者	八幡 義一	東京	八幡鍍金工業株式会社	常務取締役
参加者	江原 弾	東京	メイホー株式会社	社長
参加者	古守 一康	山梨	株式会社 古守電化	社長
参加者	神谷 公彦	静岡	神谷理研株式会社	営業技術部長
参加者	中島 啓輔	愛知	八幡鍍金工業株式会社	取締役工場長
参加者	伊藤 卓	愛知	太陽電化工業株式会社	常務取締役
参加者	梅田 雄一郎	富山	株式会社 ユニゾーン	代表取締役専務
参加者	吉村 和秀	福井	アイテック株式会社	新事業開発本部長
参加者	山本 剛史	京都	清水長金属工業株式会社	製造管理次長
参加者	渡邊 享祐	大阪	東亜デント株式会社	社長
参加者	山田 正剛	大阪	株式会社 モリクロ	社長
参加者	永田 教人	兵庫	株式会社 サーテック永田	常務取締役
参加者	新谷 浩之	広島	新和金属株式会社	営業部
参加者	小原 峰司	広島	日本バレル工業株式会社	総務部部長
参加者	大村 裕志	四国	高知精工メッキ株式会社	取締役
参加者	平井 琢雄	九州	平井鍍金工業株式会社	営業リーダー
事務局	武田 光史	全鍍連	事務局(司会・進行)	全鍍連技術顧問
事務局	田中 孝太	全鍍連	事務局	
事務局	牧田 望	全鍍連	事務局	

〇はじめに

研修会に先立ち、最初に関会の辞を溝口委員長が述べた後、サーテックカリヤ様より参加されたスタッフの簡単な紹介が行われた。



開会の辞を述べる溝口委員長

〇ご講演概要

演題:「自動車産業と歩んできためつき人生」

自己紹介ですが、現在66歳。体重がちょっと肥えており今は90kgになります(笑)運動神経がにぶく、運転免許は持っていません。趣味はボートや自転車を楽しんでいます。

大学入学当初の体重が48kgでした。大学時代では自転車に没頭し始めまして、大学時代は授業の椅子に座るより、サドルに座っている時間の方が長かったように思えます。おかげで、現在でも体力にはなんとか問題が無くやってこれています。

さて、サーテックカリヤは私の父が創業し、その後、父の弟(叔父)が継いでおります。私は当社の三代目として、昭和57年に社長に就任致しました。就任時私は、「グループリーダー以上は、3年以上は辞めさせない」という条件を当時の役員達に呑んでもらいました。

かつて「株式会社刈谷鍍金工業所」として操業しておりましたが、現在の「株式会社サーテックカリヤ」に名称を変更したのは、平成4年のことでした。当社はお陰さまをもちまして昨年の6月に、60周年の節目を迎えました。

刈谷はトヨタ自動車の生みの親である「株式会社豊田自動織機」の発祥の地であり、その関係でトヨタ自動車の一次下請けメーカー(デンソー、アイシン精機)が点在していますが、当社では特にデンソーさんと長くお付き合いをさせて頂いております。また、デンソーの協力会社とも交流が深く、かつて協力会社有志(12社)で中国進出の計画を打ち出したこともあり、その他勉強会などを通じてお付き合いをさせて頂いております。

私はこれまで多くの仲間に恵まれ、名鍍会(愛知組合青年部)や日本鍍金協会(名鍍会の上部団体)のメンバーや、プレーティング研究会のメンバーなど、実に色々な方々と多様な意見交換を重ねながら、ここまで成長させてもらったと感じています。



講演をされる竹内代表取締役社長

1994年頃所謂バブルが崩壊した時、私は「めっきのデパート」を主とした1つの時代が終わったように感じました。そこで、当時200社以上あった取引先を絞り、効率化を図ることに方針を決めました。具体的には、当社をNo1のめっき会社として評価して下さっているデンソーさん(ただし、当時当社にとっては1割程度)を始め、他大手の取引先に絞っていきました。

また、デンソーTQM賞に会社を挙げて挑戦したことも大きな経験になっております。デンソーTQM賞とは、デンソー協力会社が各社における品質管理を切磋琢磨し、ひいては、参加全従業員のパフォーマンスの向上に直結する画期的なプロジェクトです。当社は96年に活動を開始し、4年後に同賞を受賞致しました。活動期間中は一部役員が歳をとってから苦勞したくないと言い残して退職など、社内では厳しい議論もありましたが、「新規開発に、市場のニーズがあるのか否か」という、基本的戦略に立ちかえりながら、コストの見直しに成功し、2000年7月受賞に辿り着くことが出来ました。実はこれまでTQM賞を受賞された会社は業績が悪くなっているというジンクスがありますが、当社では受賞後も、デンソー側に対し積極的な報告のフォローを行い、新たなビジョンに向けて、引き続き努力しております。



講演会の様子

当社の海外進出については、これまでマレーシア、インドネシア、フィリピン、タイ、中国に進出の実績があります。ただ皆さんが思われているような海外戦略などは全くありません。各地紆余曲折を経て、現在に至っています。まずマレーシアは初めての海外進出でもあり、海外を勉強するという意味で、手探り状態で事業を始めました。インドネシアでは、97年にタイバーツの暴落を受け、実際に赤字を伴い、為替リスクの怖さを体験しました。フィリピンでは、得意先が内製化にシフトするなど、様々な苦勞を経て、後に自動車部品のめっきもスタートさせることになりました。中国での操業については、色々難しい状況ですね。今年国の支援(産業革新機構)を受けながら事業を進めています。

現在は、新たにベトナムに申請を進めています。社内では今後誰に現地に行ってもらおうか、議論しているところです。

新興自動車メーカーが台頭している中で、日本メーカーの競争力が低下しています。ミシガン大学菊地教授(トヨタ中央研究所教授)の講演会資料から印象的だったものをご紹介します。

- ①人並み以上を望ものは、人並み以上に働くしかない
- ②多くの韓国人学生がミシガン大学に来る。ものすごく勉強する。目の色が違う。
- ③トヨタの30歳代は、現代(ヒュンダイ)の30歳代に勝てないかもしれない
- ④韓国の技術者は、一日14~15時間働く。
- ⑤追ってくるものが追い付くのは早い。結局、質ではなく、たくさんの「時間」仕事をやっているものにはかなわない。 【配布資料より】

③④トヨタも労働組合にもうちよっと働くよう、協定書を見直すように迫っており、良いか悪いか別にしても、最近ではそういうレベルまで達しているようですね。こういった努力をしないと今後勝てないのかもしれませんが。⑤不幸なことに、要領よく仕事に取り組んだ人間が賢いように見えるが、実際に成果を上げているとは限らないということが現実のようです。最後に、私の好きな言葉を皆様にご紹介致します。ご清聴ありがとうございました。

◆豊田佐吉翁

「障子を開けてみよ、外は広いぞ」

◆ダーウィン

「強い者が残るのではなく、適応力のある者が、生き残る」

【配布資料より】

○意見交換会の概要

Q1: 工場の土地を選ばれる過程の中で、様々なお話が挙がったと思いますが、具体的に当時どんなお話があったのでしょうか。たまたま1個ではなかったと思うのですが？

A1: 実は、たまたまいいなと思うところが1つだけでした。ですので、特段どこかへお断りをしているわけでもありません。むかし、小垣江工場の土地を探していた時、田んぼを営んでいるある知り合いに偶然出くわし、たまたま土地売買の話を持ちかけてくれたことがありましたね。その時は1つの「縁」を感じました。これまでも土地に関しては、自分でどこかを買いたいとか話をしたこともないと思います。

Q2: 開発について、お客さんから依頼を受けた開発に絞って、開発を進めていると聞きました。御社は工場がたくさんあるから、色々なところから引き合いの声が上がってくると想像されますが、そういった引き合い中で、ニーズの

重要性の判断は竹内社長がされているのでしょうか。

A2: あまり決めていない部分ですが、基本的に私はあくまで事務的なことだけで、今は専務等に任せてます。ただ値段でムツとする時だけは、入っていきますけど(笑)。

引き合いがあったこと自体を1つのニーズと考えているので、例えば何か薬品を開発しようと考えるわけではなく、引き合いの中のプロセスにおける道具として、開発にあたっていますね。



意見交換会の様子

○おわりに

予定していた講演時間があっという間に過ぎていく中、真剣な表情でメモを取られる参加者の様子が大変印象的でした。全社一丸でプロジェクトに挑み続けるエピソードを拝聴し、現在のサーテックキャリアがあるのは、まさに全社員の努力の結晶なのだと、改めて感銘を受けました。

講師を引き受けて頂いた竹内社長をはじめ、会場の設営や懇親会のご手配等、全面的にご協力下さいましたサーテックキャリア全社員の皆様方、また参加募集にご協力頂いた会員組合と執行部の方々には本誌をお借りしてお礼を申し上げます。(了)