

人材育成事業－先輩経営者との意見交換会を開催

京王電化工業(株)取締役会長の姫野正弘氏による講演会に全国から若手経営者 44 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 6 回目を迎えた本年度研修会は機械振興会館で実施され、講師として京王電化工業(株)取締役会長姫野正弘氏をお迎えし、「姫野氏紹介オリジナルDVD」を上映したあと、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。

	組合	事業所	氏名	役職
	講師	京王電化工業株式会社	姫野 正弘	取締役会長
1	東北・北海道	(株)会津技研	海野 泰弘	管理課長
2	東北・北海道	秋田化学工業(株)	丹野 恭行	代表取締役
3	東北・北海道	(株)ケディカ	三浦 直暁	取締役
4	東北・北海道	スズキハイテック(株)	鈴木 尚徳	常務取締役
5	茨城	(株)飯泉	飯泉 聡	専務取締役
6	茨城	溝口鍍金(株)	溝口 貴輝	開発部長
7	群馬	(株)エルグ	桐原 聡二郎	管理本部マネージャー
8	群馬	(株)光陽	入江 邦成	常務取締役
9	埼玉	(株)潮工業	饗場 功治	代表取締役
10	埼玉	(株)大倉	岡田 祥一	代表取締役
11	埼玉	(株)甲斐野テックス	甲斐野 嘉彦	常務取締役
12	埼玉	(株)小林鍍金工業	小林 直樹	代表取締役
13	埼玉	(有)渡辺鍍金工業所	渡辺 順一	代表取締役
14	神奈川	旭産業(株)	小杉 亮	常務取締役
15	神奈川	(株)薄衣電解工業	大森 薫	取締役 川崎営業所長
16	神奈川	(株)第一鍍金工業	長島 陽一	代表取締役
17	神奈川	(有)高村工業所	高村 将名	代表取締役
18	東京	(株)梅田製作所	梅田 吉男	専務取締役
19	東京	太田鍍金工業(株)	太田 幸一	代表取締役
20	東京	金子工業(有)	金子 明德	代表取締役
21	東京	城戸鍍金工業所	城戸 俊彦	代表取締役
22	東京	(有)斎藤鍍金工場	斎藤 将太郎	
23	東京	三共鍍金(株)	岡田 誠	取締役工場長
24	東京	(有)双和鍍金	茅野 一憲	専務取締役
25	東京	千代田第一工業(株)	鈴木 信夫	代表取締役
26	東京	(有)トヨタ電鍍	豊田 浩司	取締役
27	東京	平和工業(株)	内藤 喜達	常務取締役
28	東京	誠鍍金工業(株)	入内島 正悟	業務部長
29	東京	(株)三鷹金属化工所	岡 正典	代表取締役
30	山梨	(有)佐野鍍金工業所	佐野 晶仁	代表取締役
31	山梨	メタルコート(株)	伊藤 信也	製造技術総括
32	静岡	(株)ゴト一理研	後藤 伸	代表取締役
33	静岡	(有)橋本鍍金工業所	橋本 良太	工場長
34	愛知	名古屋メッキ工業(株)	菅沼 佑美果	総務部
35	愛知	(株)鳴海鍍金工業所	水野 光隆	代表取締役
36	愛知	(株)NIMURA	二村 義博	代表取締役
37	京都	メテック(株)	辻 昌広	工場長
38	大阪	(株)センショー	堀内 麻由子	代表取締役
39	大阪	(株)土井鍍金	土井 康巨	代表取締役
40	大阪	日本電鍍工業(株)	寺内 亮一	代表取締役
41	兵庫	(株)サーテック永田	永田 靖人	品質管理課長
42	中国	新和金属(株)	新谷 浩之	代表取締役
43	九州	アスカコーポレーション(株)	阪 文孝	取締役創夢部長
44	九州	(株)九州電化	山田 亮	製造部長
	報道	スザキ企画【東京組合広報誌】	須崎 秀喜	
	東京	東京都鍍金工業組合副理事長	永田 一雄	
	東京	東京都鍍金工業組合副理事長	遠藤 清孝	
	東京	東京都鍍金工業組合	長嶋 政人	環境科学研究所所長
	東京	東京都鍍金工業組合	斉藤 弘幸	環境科学研究所係長
	東京	東京都鍍金工業組合	宮部 圭典	総務課係長
	全鍍連	会長	栗原 敏郎	
	全鍍連	経営委員会副会長	長坂 廣道	
	全鍍連	経営委員会委員長	神谷 博行	
	全鍍連	経営委員会副委員長	薄衣 敏則	
	全鍍連	経営委員会副委員長	梅田 ひろ美	
	全鍍連	専務理事	近藤 隆義	

■ 姫野氏講演概要

めっきとの出会い ―天職との歩み―

● はじめに

神谷経営委員長の司会によって研修会は進行された。冒頭、京王電化工業様において今回のために特別に用意された「姫野氏紹介オリジナルDVD」を上映した後、講師のリクエストにより参加者一人ひとりより自己紹介が行われ、その後講演会に入った。



司会を務める神谷経営委員長

● 起業までの経緯

講演の前に本事業につきましてですが、私が会長を務めさせていただいた平成 21 年より、本人材交流事業をスタートさせ、おかげさまで以来毎年続けられており、うれしく思っております。今回初めていよいよ私のほうに講演の依頼がありましたが、もう先が無いからと思われているからご指名がかかったのかなと勘繰ってしまいました（笑）現在、私は 79 歳ですが気持ちはマイナス 10 歳で、現役の気持ちで日々を送っております。

私の生い立ちですが福岡県八女市に、昭和 10 年（1935 年）に、農家の次男として生まれましたが、当時は大変貧しい時代でございました。10 歳で焼け野原の中終戦を迎え、20 歳になり親友のお父さんを頼りに郷里を離れ



自己紹介をされる姫野氏

憧れの東京へ上京しました。

この親友のお父さんが太っ腹な方で、自分の息子（私の親友）が福岡で学生をしている間は、部屋が空いているので居候してもかまわないと仰って頂き、そのような恵まれた環境の中で、新宿の職業安定所に通い、とあるカメラ部品の会社への就職が決まりました。

● 屋根裏に寝泊りした日々

ところが、カメラ部品の取引先のめっき会社が倒産し、めっき（部品）が上がってこない状況となりました。めっきの「め」の字も分からない中、めっき工場へ出向いて状況を確認するよう指示があり、当時住み込みで働いていた従業員の方々から色々話を聞いてみると、1300 万円くらいの負債を抱えたまま社長がいなくなり、皆路頭に迷っている状況でした。そこからがめっきとの出会いが始まりました。

その会社を立て直すために、失業保険を食事の足しにし、従業員と一緒に屋根裏に寝泊りするなど、まさに「底辺」とも呼べる生活を送っておりました。同時に債権者には頭を下げ続け、1 年間だけ支払いを棚上げするようお願いし、3 年のうちに返済をしていくこ

とを約束しました。それからはもう借金を返すため、とにかく必死に毎晩 12 時近くまで仕事をしました。その甲斐あってなんとか借金の返済に目処が立ち始めたのですが、なんとその矢先元の社長が戻ってきたんですね。社長が戻ってからは、私は組合の支部会へ社長代理として出席させて頂くようになりました。

●「めっきは儲かる仕事」

このような経緯から支部の会合に出席するようになったのですが、先輩のめっき経営者の方から様々な「優雅な」お話を聞きました。例えば、(女性の前では言いにくいのですが、)芸者さんを囲うなど「派手」なお話を聞くにつれ、「なるほど、確かにめっき業は儲かる」ということを確信しました。もちろん時代背景として、日本の経済が右肩上がりだったことも大きかったと思います。当時私は若干 25 歳くらいだったと思いますが、自分も将来はめっき工場を経営したいという気持ちをはっきり芽生えていました。当時、地元福岡の八女とのパイプもあり、若者の人材確保の面で強みもあったことから、会社創業に対しある程度の自信を持っておりました。

●創業へ

独立してめっき業をはじめののに設備投資がかからないのは亜鉛めっきと考へ、品川のとあるめっき工場に就職し現場を経験した後、長男の誕生を機に退社。いよいよ多摩地域に新しく会社(京王電化)を個人創業することとなりました。多摩地域を選んだのは、23 区内に創業してしまうと仕事がバッティングするのではと思ったのが理由です。

周囲からは儲かる話のほか、苦労話もたく

さん聞いてきましたが、とにかく「めっきほど儲かる仕事は無い」と信じて、日本一儲かる会社にするんだと願望を持って独立を致しました。ちなみに「日本一儲かる会社」はあくまで願望です。神谷委員長が言うように弊社が日本一儲かっているかは分かりません(笑)。また妻については、当時長男を負担しながら、住み込み 5、6 人分の賄いを毎日朝昼夜用意してもらっておりましたので、妻には大変苦勞をさせたと思っております。

●自慢できること—創業以来一回も赤字なし

創業以来自慢できることは、創業後 45 年間一回も赤字を出さなかったことです。30 年ほど前から優良法人として税務署から表敬訪問を受けており、表敬訪問を受ければ最低 5、6 年は税務署からも監査が入りません。

●大先輩との出会いとPRマンガの発刊



PRマンガ「メタライザーの活躍」
(昭和51年7月1日 五月会発行)

めっき業を営むうえで、大先輩との出会いがありました。同じ支部の所属する(株)三鷹金属化工所の(故)岡靖氏との出会いは、私のめっき人生において、大変大きな刺激となりました。まず岡氏とは、西支部における青年

部組織（五月会）を立ち上げ、岡氏に初代会長に就任して頂きました。さらに、「メタライザーの活躍」という一般向けのめっきPRマンガを五月会として作成し、当時都内で実施されたばかりの「歩行者天国」（渋谷・銀座・新宿・池袋・上野の5箇所）において、他支部の青年部の皆さんとともに2万部を配布しました。当時めっき企業は3K企業の代名詞で、また、環境に対する印象が極めて悪い時代であり、めっきの重要性や公害対策へのPRは、業界にとっての喫緊の課題だったわけですが、昨今このように業界に対し熱い思いを持ち、岡氏のように実際に行動に移される方がどれくらいいらっしゃるでしょうか。岡氏には夜遊び（週に3日は歌舞伎町へ・・・）を含め色々なことをご指導いただきましたが、岡氏に出会えたことが、今の私、そして今の京王電化工業があると思っております。

●失敗—「私欲」に走り数千万を没収

創業して3年目ごろ、カラオケ機の製作の仕事をしており、取引先にちょうど板金工場、プレス工場、組立て工場が揃っていたので、弊社でめっきをする形で製品として納品しておりました。

実はこれが大変儲かりまして、最初は月5台ほどだったのですが、始めてから3年経たない間に月何千台のペースで量産しておりました。ところが収め先の某大手業務用カラオケ機器メーカーに、物品税の未納が発覚し、製造元である弊社にも、税務署から査察が入りました。実はこのとき、会社を通さず、個人の口座で取引の出入りを管理しており、なんと通帳に入っていた利益数千万円が全部没収されてしまいました。何のために仕事をして

きたのかと、絶望的な気持ちになりましたが、まさにこれは私欲に走った結果だったわけです。大いに反省いたしました。

ただし、これを機に本業の仕事に本腰を入れはじめ、また同じころ行政から、（排水処理課題が容易になることから）準工業地帯への移転の打診を受け、昭和48年に現在の調布市調布が丘へ工場を移転。亜鉛めっきを主流に本格的に稼働し始め、キャリア方式の設備を導入し、「稼ぎまくる」までに至りました。

●理想の経営



講演をされる姫野氏

弊社の基本方針と致しましては、①自分の家族を守る、②京王電化で働いてくれる社員・パートを含む全従業員を幸せにする、③手形は一切割引をしない、このような基本方針を軸に経営を進めてまいりました。

若手経営者の皆さんに申し上げたいのは、経営者として、会社の年商くらいの内部留保を確実に蓄えていくことが健全な経営であると考えています。借金はどうぞ大いにしてもらっていいと思います。むしろ借金がないと守りの経営になりますし、逆に借金があるとそれを返そうと一層努力し、前に進んでいくことになります。私は以上のようなポリシー

を45年間貫き続け、私なりに計画通りに理想的な形で、後継者に継がせることができました。

●趣味を充実させよ

しかしながら、これらの理想的な経営を推し進めるには、まずは儲かっていることが前提となります。はっきり申し上げると、儲からないような会社はやめたほうがいい。いっそサラリーマンになった方が気楽でいいわけです。そのような意味では経営者は常にプレッシャーがあり、悶々として孤独ですね。ですから皆さんには、何か趣味等をお持ちになり、ストレスを適度に発散できるコンディションでいて頂きたいと思います。人間には様々な欲がありますが、経営者にとって必要な欲を強いて3つ挙げるとすると、(女性の前で申し上げるのが憚られますが)「性欲」「食欲」「物欲」になろうかと思えます。これらを適度にコントロールしうまくストレスを発散させることができれば、孤独な経営者でも健全に経営をしていくことができるのではと考えています。

●最後に



講演会の様子

古今東西、経営を持続させて頂くためには、

独自の技術を持つこと、すなわち独自の分野でオンリーワンになることが重要だと思っています。もちろんこれは難しいことです。しかし、皆さんは将来を嘱望された「若手」の経営者ですからどんどん挑戦して頂きたい。チャレンジできるのは若さが許される特権です。借金を恐れず攻める経営をしてほしいと思います。経営者の前向きな姿勢を見れば従業員も自ずとついてくるものです。

最後に私の80年の人生の中で、これだけは覚えておいて損は無いと思うことですが、「目配り・気配り・心配り」を大切にしてください。そうすれば、みんなが支えてくれるような「リーダー」になれると私は信じています。本日はありがとうございました。

■意見交換会

Q1：借金を恐れずに積極的な経営を貫かれてこられたモチベーションとはなんですか。

A1：若いころに、倒産しているめっき工場の再建できたことはハングリー精神が鍛えられ、自信にはなりましたね。足踏みをせず、なんでもやればできると気持ちが大切だと思います。

Q2：やはり私も「借金」に対するお考えが印象に残ったのですが、投資のタイミングなど、ここぞという時の意思決定・判断基準などのお考えがあればご教示ください。

A2：基本的には経営者自身のお考えが重要ですね。設備投資に関しては、償却期間や付加価値をしっかりと吟味する必要があると思います。ちなみに脱線しますが、私は、私欲が強すぎて個人投資では大変痛い思いをしました。株・不動産に手を出し、約30億円の信用

取引がバブルとともににはじめて、手元には 5 億 5000 万円ほどの個人の借金が残りました。20 年かかって、ようやく借金を返済しましたが、やっぱり私欲は出すべきじゃないですね。会社としての投資とは明確に区別すべきです。

Q 3 : 2018 年に東京オリンピックが開催されますが、今後の経済的な予測についてお聞かせください。



意見交換会の様子

A 3 : オリンピック開催に向けて、国も大胆な予算を組んでいるはずなので、当面は国内景気は回復に向かうと思いますが、めっき業は「賃加工」ですので、やはり取引先の対応によって大きく変わると思います。ちなみに弊社ではベトナムへ進出したばかりですが、移転前はしきりにいつごろ工場が完成するのか等、大手取引先から引き合いがありました。こういった現状を見ても、やはり今後も「地産地消」の動きがグローバル規模で進み続け、自動車・電子部品などは海外での生産が増えていくのかなと思っています。

Q 4 : 「目配り・気配り・心配り」との言葉が印象に残りましたが、従業員の方に対してされていることとかありますか。

A 4 : 例えば、パートさんのお子さんが学校へ進学するときに、一声かけたりお祝いを渡

したりしていますが、そのような些細なことです。今は、従業員が増えてしまってできなくなってしまいましたが、昔は従業員の誕生日に誕生会をやったり、また社員旅行としてハワイなどに 2 年に 1 度皆で旅行しておりました。余談ですが、グアムで福井の清川メッキ工業さんの社員旅行とばったり会ったこともありました (笑)。

Q 5 : 現場で父親と (薬品 1 つくらいレベルで) よくケンカしています。どうしたらうまくやっていけるかアドバイスを頂けませんか。

A 5 : 親としては子の成長を願うものです。大いにぶつかり合ったほうがいいと思いますね。

Q 6 : 原発事故以降、電気代・ガス代・水道代が高騰しています。材料費も高騰しています。御社ではどのように対応されていますか。



質問する若手経営者

A 6 : これは仕方ないですね。お客さんにはその分だけでも値上げしてくださいとは、当然言えませんよね。逆に何らかのやり方で理解してもらっているところなどがあれば逆にお聞きたいですね。

(⇒司会の神谷委員長より単価のスライド制等を行っている事業所に挙手を求めたが、該当事業所なし)

Q7：京王電化工業さんといえば、三価のバレルや3価のオリーブの亜鉛めっきなどがあると思いますが、開発に至った経緯を教えてください。

A7：1ミリ前後のカメラのネジだと思いましたが、3価クロムめっきの小物をいっぺんにバレルでできないかという課題がありました。当時東京組合(当時副理事長でしたが)においてバレル(6価)のテストをおこなっていましたが、弊社におきましてはプロジェクトを立ち上げ、技術スタッフが2年半ほど開発に当たりました。

研究開発といっても、どこに「種」を求めていくか見極めることが大切です。とにかく仕事の確保につながる努力をして頂きたいと思います。

■閉会の挨拶



閉会の辞を述べる梅田副委員長

最後に閉会の挨拶として、梅田副委員長が「今日は姫野さんには、ある意味全てをさらけ出して頂き、お話をお聞きすることができ大変参考になりました。手形は割り引かない、年商一年分はストックするなどという具体的

なエピソードをご披露頂き、勉強になりました。今日は若手経営者の皆様にとって間違いなく勉強になったのではないかと思います。ありがとうございました」と述べ、研修会が終了しました。

■おわりに(事務局より)

『借金があったほうが、気持ちが引き締まり、むしろ前向きに経営を進めていくことができる』



「大胆」ではあるが非常に説得力を持つ一言です。と同時に、気配り・目配りなども怠らず、「繊細」な心遣いにも注意を払うべきだと説いています。このあたりのバランス感覚が、一流の経営者たる所以なのかと大変納得いたしました。今後めっき業に携わる全ての若き経営者の皆様に、より果敢な「攻めの経営」が展開されていくことを期待するばかりです。

姫野正弘氏プロフィール

昭和10年5月20日、福岡県の生まれ。上京して会社勤務を経た後、昭和43年自ら、京王電化工業所を創業。最新



の全自動めっき設備の導入を行うとともに排水処理対策などの環境保全対策を徹底させるとともに、技術者の育成を図り、防錆めっき・機能めっき等の技術を業界有数の域にまで高めた。平成21年5月に全鍍連会長に就任。平成23年秋の国家叙勲にて、旭日双光章を受章。現在、京王電化工業(株)取締役会長、全鍍連顧問理事、東京都鍍金工業組合顧問理事を務める。79歳。

京王電化工業(株): <http://www.keio-denka.co.jp/>