

[第5回]

山 アサヒカダイ

代表取締役

小松崎 学氏



お客様の要望を真摯に受け止め、 地域の力で実現する

アサヒカダイ（群馬県太田市）は、平成25年創立の一般機械加工・製缶機械加工・重切削加工などマシニングを用いた金属加工をはじめとする大型製缶架台、筐体、溶接構造物を製作加工する会社です。

海上自衛官として、海上自衛隊の対潜哨戒機（P3C）の整備を行っておられた小松崎学様は、その後エンジニアリング会社に就職され、その仕事ぶりを見込んだお客様の企業から支援を受けて、創業を果たされました。お客様からの多様な要望を、いかに低いコストで実現していくかについて、代表取締役の小松崎様からお伺いしました。

アサヒカダイの特徴と強み

——小松崎様にインタビューを行うために、御社のWebを見させていただきました。内容が大変わかりやすく、かつ、具体的で感心したのですが、特に、私が印象深かったのは、「ご依頼から納品までワンストップ

で対応し、お客様のご提案に必ずベストな答えを出すことを目指す」とされていたことです。一見当たり前のようには見えますが、実際にお客様の多様な要望に対応することは、かなり難しいことなのではないでしょうか。

小松崎 「お客様の要望にお応えする」というのは、当たり前のことで

すが、最近これがなかなか難しくなっています。私が金属加工の仕事をはじめた頃は、発注者であるユーザー企業様の調達担当、購買担当の方は、発注する製品の技術的なポイントをよく理解していたので、協議しながら見積をし製品を作っていたのですが、最近は、「とにかく図面どおりの製品を安価に作ってくれ」

としかおっしゃらない方が増えてきました。また、安ければいいということで、中国のメーカーに製品を発注される会社もありますが、不具合があった場合に、すぐに中国から技術者が駆けつけるのは難しいため、結局困ってしまうのは発注された企業だと思っています。

——確かに、何かあった場合には、製品を作ったメーカーがすぐにメンテナンスをしてくれる、というのは、重要な点ですね。しかし、そうはいっても、やはり価格が重要ではないでしょうか。

小松崎 確かに、価格は重要です。製品の価格を安くするためには、「人が精密に作る部分と、機械にまかせて作る部分を分ける」ということが重要です。例えば、我が社の主力商品の一つである架台（設備機器などの重量物を設置する架構）について申し上げれば、上に載せる設備機器と架台をつな

ぐためのボルトが通る穴の部分、穴の位置は、きわめて精密に作らなければなりません。しかし、それほどの精密さを要求されない部分については、夜間無人で機械に加工をさせて、翌朝チェックするという対応ができます。こうした「見極め」ができるのが、我が社の強みであり、その結果、製作コストを引き下げることができるのです。

——なるほど、小松崎様の技術力がコストの引き下げに役立つのですね。そのほか、御社の特徴を挙げるとしたら、何がありますか。

小松崎 主力商品が、架台のような重量物であることも、我が社の大きな特徴かもしれません。軽量の製品は、中国のメーカーなどに仕事が流れがちですが、重量物については運搬費がかかるので、仕事が流れにくいのではないのでしょうか。



高剛性フレーム

FA装置をはじめとする機械装置、半導体製造装置、検査装置などの装置類は、ある一定の重量があるため、支えとなる架台・フレームには高い剛性や強度が求められる

お客様のサポートでできた独立

——小松崎様は、海上自衛官として、日本の安全保障に尽力された後に、金属加工のお仕事を始められたのですね。

小松崎 はい。海上自衛官を退職後、ある金属加工の会社に就職しました。その会社の社長も大変良い方で、社員として頑張っていたのですが、残念なことに、仕事の受注が減ってきてしまいました。そこで、社長に「遊休設備を使って、副業をやらせてもらえませんか」とお願いしたところ、快く承知していただきました。そこで、私が個人的に仕事を受注しているうちに、お客様の方から、「自分の発注する仕事は、小松崎さんに行ってほしい」という話が多くなり、最後は、社長にご無理を申し上げて、独立させていただきました。

——なるほど。お客様は、小松崎様の「技術力」と「腕」を見込んで、小松崎さんに仕事をお願いする、ということになったのですよね。それにしても、お客様は、何故小松崎様の「技術力のすばらしさ」がわかったのでしょうか。

小松崎 私が社員として働いていた頃、会社が納めた製品に不具合があった際、誰も発注された企業に行きたがらないので、私が「お客様のクレームに対応する係」となっていました。本当に大変な役回りでした。まず大声で怒鳴られて、「お前の所には二度と仕事は発注しない」と言われるのを、「何とか次の仕事も回してください」と頭を下げて、何故不具合が起こったのか、技術的な問題点もご説明して、ご理解をいただくよう

にいたしました。そうした中で、お客様が、何を求めておられるかを全てメモにして次の仕事に生かすようにしてきました。他方、お客様の方も、最初は「おい～」とだけおっしゃっていたのが、呼びつけになり、最後は愛称で呼んでいただけるようになりました。また、お客様の会社で怒鳴られた後、もう一度呼ばれ、「あの時は、周りにユーザーさんがいて、怒鳴らざるを得なかったが、悪かったな」と言われたこともありました。

——社員としてお勤めになっていた時代に、お客様との個人的な信頼関係が既に出来上がっていたのですね。それにしても、一社員からよく独立ができましたね。独立資金を貯めておられたのですか。

小松崎 いや、余裕資金など全くありませんでした。ただ、お客様から、「工場が居抜きで売りに出ているが、それで独立してみないか」というお話を頂戴したのです。仕事は、社員時代にお付き合いがあったお客様が、発注してくださいました。独立当時、半導体製造装置の架台の受注が多かったことも、幸運だったと思います。まだ、子供に教育費がかかる時であったため、家内には苦勞を掛けました。

地域の企業との連携

——御社のWebには、「群馬県の東毛地区の製作所と連携を図り、それぞれの専門の職人の手によって加工いたします」と書かれています。このところを、もう少しご説明いただけますか。

小松崎 我が社は、架台を中心に製作していますが、お客様からしてみれば、架台に曲げ物などの部品をつけた「完成品」が欲しいわけですね。したがって、もし、架台のみならずそうした「完成品」を納めることができれば、お客様のご要望に沿えることとなります。他方、「餅は餅屋」で、そうした部品の製造は、それを作る技術を持った企業にお願いした方がいいわけですね。幸いなことに、東毛地区には、数多くの優れた製作所が立地しており、その方々と連携して仕事をしています。

——それでは、架台以外の部分を他社にお願いするということですか。

小松崎 架台についても、我が社で間に合わないときには、他社にお願いすることもあります。地域の製作所の社長との間には、深い信頼関係がありますので、急いでいるときには、電話でまず予算を言ってOKをもらい、その後図面を見せるという場合もあります。

——架台の仕事までお願いしてしまうと、その後仕事を取られてしまうという心配はないのですか。

小松崎 そうした心配をしたことはありません。私は、「一人だけ儲



かればいい」という考え方は嫌いです。地域全体が良くなることが一番です。

社内は、思いを一つに

——社員教育というか、社員の皆様におっしゃっておられることがありますか。

小松崎 私は、若い頃に、海上自衛隊に受けた精神教育から、「組織というものは、常に思いを一つにして、行き先も一緒になければならない」と思っています。もちろん、入社したての社員とベテラン社員とでは、同じようにはできません。



小松崎 学 (こまつざき まなぶ)

1973年千葉県生まれ。
1992年地元高校卒業後海上自衛隊入隊。
海自奉職後、1997年～2013年大型機械組立(アッセンブリー)、重量物据付、大型機械加工などのエンジニアリング企業に勤務。
2013年9月にアサヒカダイ設立。現在に至る。

技術的に未熟な社員に対しては、「常に勉強を怠らない。わからなかったら、人に聞いてそれをノートにとる」といったことを教えています。また、ベテランの社員に対しては、「自分は周りより腕がいい、ということ誇るのではなく、常に自分の持つ知識や経験を下の者に伝えるようにしなければいけない」と言っています。

愛読書は老子

—— 愛読書といったものはありますか。

小松崎 『老子』です。最近よくこれを読んでいます。世の中には色々と思うようにならないことがありますが、『老子』を読んで気持ちを落ち着けるようにしています。特に好

きな言葉は、「大道廃有仁義」（大道廃れて仁義あり）という言葉です。私の精神的支柱となっている言葉です。

家族のサポートあってこそ

—— 小松崎様の仕事にとって、ご家族の支えは、重要だと思いますが……。

小松崎 家族の支えはもちろん重要です。家内は、私が独立する際、何も言わずに賛成してくれ、今も会社の仕事を支えてくれています。長男も、大学を卒業後、直ぐに私の仕事を手伝ってくれるようになりました。仕事が立て込んでいるときは、深夜まで仕事をさせることもあり、申し訳ない、と思うこともあります。

—— 息子さんも、アサヒカダイの将来は明るい、と思ったからこそ、お父さんのお仕事を手伝おうと思ったのでしょうか。

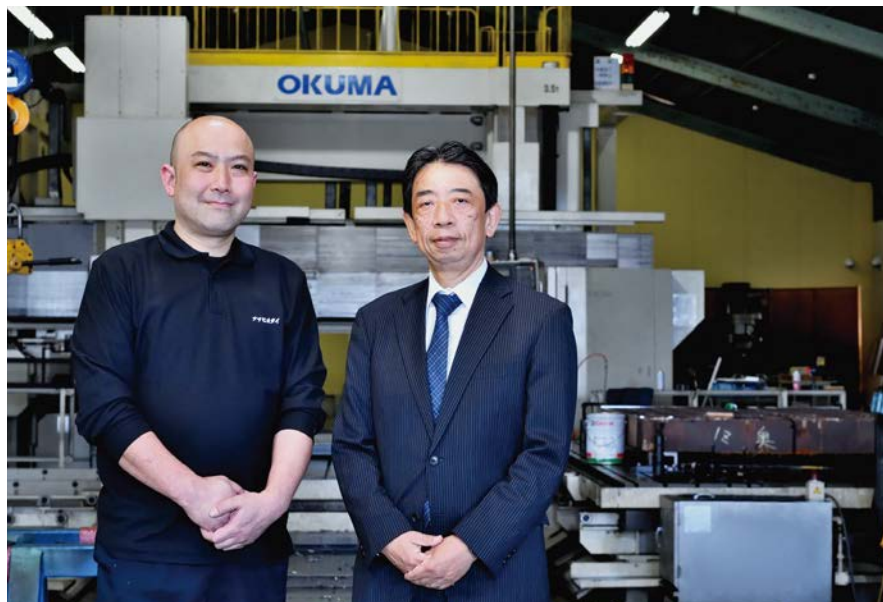
本日は、大変ありがとうございました。



インタビュー後記

インタビューをお受けいただいた小松崎様は、「職人気質」の方であり、お話の中に、誠実さと慎重さがにじみ出ていました。インタビュー終了後、奥様に車で最寄り駅まで送っていただいたのですが、その際、「ご主人が独立すると聞いて、不安はなかったですか」とお尋ねしました。奥様は、「主人の仕事はあまりよくわかっていなかったのですが、普段の仕事ぶりを見て尊敬しており、全く不安はありませんでした」とのことでした。本当にいいご夫婦です。

聞き手：当協会専務理事
前野 陽一



会員企業データ

社 名：アサヒカダイ
事業内容：大型機械加工・製缶機械加工・産業用架台製作加工
設立：2013年9月
所在地：群馬県邑楽郡大泉町寄木戸1593
従業員数：9名(2021年5月時点)
協力企業：約40社
ホームページ：<https://www.komatsusangyo.com/>

