

株式会社 日鉦茨城
代表取締役 篠田 恒夫 氏



Nichibyo Ibaraki
株式会社 日鉦茨城
Industrial Parts

常総市に本社を置く株式会社日鉦茨城は、組立部品であるネジを、他社よりも早く納品することで、営業エリアを拡大し続けてきた会社です。

近年は、お客さまの声にお応えして、特殊加工部品の製作に力を入れています。

今後は、廃業する会社の人員・設備・ノウハウを受け入れ、ワンストップ体制を確立するとともに、さらに「品質 (Quality)」「コスト (Cost)」「納期 (Delivery)」を磨き続けたいと語る篠田社長の熱い想いをお聞かせいただきました。

インタビュー日：2019年4月3日
(聞き手：筑波総研(株) 専務取締役 藤咲耕一)

企業概要

本社：茨城県常総市水海道山田町4659-1
創業：1949年
事業内容：ねじ全般・特殊加工部品の製作・販売
従業員数：18名

篠田社長のご略歴、会社設立までの経緯、苦勞されたことなどについてお聞かせください。

■ 自立心も好奇心も旺盛な20代

私は、生まれも育ちも東京都台東区で、子供の頃は浅草で遊び、現在も台東区に住んでいます。当時、父が会社を経営していましたが、三男の私は、特に家業を継ぐ必要はないと感じていました。

中学を卒業後は、都立忍岡高校、明治大学へと進み、自立心も旺盛だったため、大学卒業後は喫茶店にパンを卸すという、家業とは全く関係のない事業を始めました。

しかし、1年ほどした頃、ビジネスパートナーが結婚を機に遠方に行ってしまったため廃業せざるを得ず、父が経営する会社、(株)日鋳に身を寄せることになりました。

(株)日鋳は、終戦後、中国から帰ってきた父が昭和24年に興したネジを取り扱う会社です。私は3年ほど働きましたが、やはり、別のことがしたいと考え退職し、(株)ナックに入りました。

(株)ナックは、宅配水やダスキン事業、住宅の建築・販売・コンサルタント、化粧品・健康食品通販などを行う東証一部上場の会社です。

当時の(株)ナックは研修が大変厳しく、途中で逃げ出す人も多くいました。私は、足立区の支店に配属後、たった2年ほどの間に主任、副店長、店長と異例のスピードで出世していきました。

■ 家族の力になるため、家業に戻る

28歳の時、長男が病に倒れ、両親から家業に戻ってほしいと懇願されました。当時の私は、(株)ナックの社長に見込まれ、本社の係長として全国にある加盟店のオーナー達を指導する立場にありました。京都、大阪、山陰、上越など多くの地区を担当し、やりがいを感じていたため、後ろ髪を引かれる思いで退職しました。

(株)ナックでの在職期間は3年半程でしたが、とても密度の濃い時間でした。厳しい研修は不屈の精神を育て、オーナー達とのやり取りは対人関係能力を向上させました。この経験があったからこそ、今の私があると言っても過言ではありません。

家業に戻ることに對して、(株)ナックからは強い慰留を受けました。しかし、結局は、「兄や両親の力になりたい」と、家業に戻ることを決意しました。

■ 闘病中の兄を支えた4年間

(株)日鋳では、長男が次期社長として台東区にある本社を、次男が越谷営業所をそれぞれ任されていました。私は闘病中の長男のサポート役として本社に入り、約4年間、本社で事業に携わりました。その間長男は、3度手術を受けましたが、残念ながら、52歳で帰らぬ人となりました。

長男の死後、次期社長となった次男は、健康で主体性もしっかりと持った人物です。私は彼をサポートするよりも、(株)ナックでの経験を活かし、自らの力で、これまで取引のなかった地域を新たに開拓し、会社に貢献しようと考えました。

新たな営業地域は、物流に便利な高速道路沿いを候補としましたが、京葉道路はいつも渋滞しているイメージがあり、東北縦貫自動車道は越谷営業所の延長上で東京近郊は既に開拓済み。首都圏でこれまで取引のない営業地域を考えた場合、残るは常磐自動車道だけでした。

■ 土地勘もない場所、苦勞した営業開拓

しかし、正直なところ、それまでの私は茨城県の地理や地域性に対する理解がありませんでした。そこで、試しに谷和原まで走り、高速道路を下りてみました。しかし、そこで私が見たものは、一面の田園風景で、「近隣に営業所もない私が、ここで取引先を獲得できるのか」と、さすがに不安になりました。とにかく始めてみようと思い飛び込み営業を開始しましたが、やはり、最初のうちはうまくいきませんでした。

それから、少しずつ取引先を開拓していましたが、近隣に営業所がある方が受け入れられやすいだろうと考え、平成3年、常総市天満町の三軒長屋の一角に、(株)日鋳 水海道営業所を開設しました。

営業所を開設したちょうどその頃、バブルが崩壊し、さらに厳しい状況に追い込まれました。また、当時はカーナビもなく、地図を見ても自分がどこにいるかさえ分からない私は、筑波山と陽の沈む方向だけを頼りに、営業活動を続けました。冬の寒い日、一日中走り回っても何の成果も得られない時など、沈む夕日を見つめながら、「どうしてここにいるんだろう」と寂しい気持ちになりました。

しかし、営業所も開設したため、「ここで諦めてはいけない」と自分を奮い立たせ、粘り強く営業活動を続けました。



製品について説明する篠田社長（左）

「早い納品」を武器に取引先を拡大

当時、当社が取り扱っていたネジは規格品が中心で、製品自体は他社とほとんど違いがなく、また、安価にすれば利益が低下するため、私は他の方法で勝負するべきだと考えていました。

主な営業エリアである東京・埼玉は、同業他社も多く、常に1日でも早い納期が求められます。一方、この辺りの業者は、当時はまだのんびりしており、受注から3日後くらいに納品していました。

ネジは組立部品です。ネジがなければ作業は進みません。そのため私は、「単価で勝負するよりも早く納品することこそ、お客さまからの受注につながる」と考え、他社より1日でも早く納品することにこだわるようになりました。

お客さまから依頼を受けると、私自身が東京の本社から直接運び、翌日には納品することを心掛けました。その「早い納品」を武器に、取引先を拡大していきました。そして気付けば、私はたくさんの方々から可愛がっていただける存在になっていました。

営業所を分社化し、㈱日鉦茨城を設立

取引先が増えたことで営業所が手狭になり、私は移転を考え始めました。また、自分の足で歩き、取引先を広げてきたこの地域に愛着を感じ始めていたため、ここに根を張り、自分の会社として育てていきたいと強く願うようになっていました。

そして、平成16年、市内のバイパス沿いに移転するとともに、水海道営業所を分社化して、㈱日鉦茨城を立ち上げました。その後も順調に取引先を増やし続け、今から8年ほど前、現在の場所を購入して移転しました。

また、特殊加工品にも対応するため、㈱日鉦茨

城の立ち上げ時に、三郷工場も買い取りました。その後、平成19年に地理的な利便性も向上させるため、常総市に工場を移転し、さらに、特殊加工部品を強化するため、平成27年、新たに機械加工センターを設立しました。

お客さまの声にお応えして特殊加工部品の製造を強化

分社化前は規格品を中心に扱っていましたが、現在、当社の売上げは特殊加工部品が約65%を占めています。そのため、機械加工センターでは、常時5人(最大6人)が作業を行っています。

特殊加工部品に力を入れ始めたのは、平成26年度の補正予算から始まった「ものづくり補助金」がきっかけです。事業計画書を提出し、1,000万円のCNC旋盤購入資金のうち、700万円を国から補助してもらいました。中小企業が1,000万円もの金額を回収するのは、本当に大変です。しかし、この補助金は返済の必要もなく、圧縮記帳も利用できるため、税金面でもとても利用しやすくなっています。そのため、平成27年度の補正予算、平成29年度の補正予算でも補助金を申請し、NCフライス盤・画像寸法測定器など、設備面の充実を図りました。

特殊加工部品は、高度な技術が必要なため、難しい面もあります。しかし、苦勞して完成させた時の達成感やお客さまのご要望にお応えできる喜びは、言葉では言い尽くせないものがあるため、今後も特殊加工部品に力を入れていきたいと考えています。



機械加工センターでの特殊加工部品製作の様子

平成27年9月関東・東北豪雨で営業停止に

平成27年の鬼怒川決壊時には、この地域も八間堀川の氾濫によって被害を受けました。機械加工センターを稼働させた矢先であっただけに、青天の霹靂、大打撃でした。

あれから3年半が経過しますが、今でも当時のことが鮮明に思い出されます。市内の多くの場所が水に浸かり、当社も1週間、社屋に入ることすらできず、機械加工センターにいたっては、2カ月もの間、稼動することができませんでした。

当時、最も辛かったのは、被災地域が常総市だけだったことです。製品も全て使い物にならなくなってしまいましたが、それ以上に、お客さまを奪われるのではないかとというストレスが、私を苦しめました。

しかし、現在も当社を信じてお取引くださる皆様ほとんどと取引を継続しています。そのため、この4年間は、それに報いるよう努力してまいりました。

理想の会社像、今後の事業戦略などについてお聞かせください。

常に最上級の製品をお届けしたい

当社の経営理念は、「品質 (Quality)」「コスト (Cost)」「納期 (Delivery)」を、常にバランスよく磨き続けていくということです。納期が早くても品質が悪ければ何の意味もありません。私は当社でできる最上級の製品をお届けするために常に努力し、その上で納期を縮め、ご納得いただける価格でご提供したいと考えています。



高品質な製品を提供するため一つひとつ厳しくチェック

また、お客さまに対する感謝の気持ちを忘れず、努力を怠らないようにと社員に伝えています。これは、どのような商売でも基本ですが、これができない会社は、お客さまの信頼を得られません。

時代の流れと共に、商品は「完成品」として納入することが求められるようになり、当社も、機械・溶接・メッキなどの加工や梱包などの分野を得意とする近隣企業と協力を始めています。今後は、そのネットワークをさらに強化して、お客さまのさまざまなご要望にお応えしていくつもりです。

廃業企業を受け入れ、技術をつなぐ

当社は、近隣だけでなく、東京や埼玉の企業とも協力関係を築いています。しかし、小さな会社は景気が少し悪化しただけで、すぐに廃業に追い込まれます。

また、職人の多くが高齢者のため、今後も廃業や職人の減少は続いていくと思います。実際最近では、協力会社の廃業により、当社へ特殊加工部品の製作を依頼してくる会社も増えています。

そのため、今後は可能な限り廃業する会社の機械とノウハウを当社で受け入れ、人材を育て、ワンストップでできる体制をつくりたいと考えています。

既に昨年、墨田区の会社を1件受け入れました。現在、元代表は弊社の相談役として、その息子は機械加工センターの工場長として勤務しています。もともとは当社の特殊加工部品を製造していた確かな技術力を持つ会社のため、安心して任せています。また、経営の経験もあるため、事業を続ける大変さを理解し、常にコスト面などにも気を配ってくれます。加えて、難しい注文がきても限られた資源でやり遂げてくれるなど、私自身や当社の社員も学ぶべきところが多々あると感じています。

今後もお客さまのご要望にお応えできる体制を維持するため、補助金などを積極的に活用して新しい機械を導入していくとともに、経営理念どおり「QCD」に磨きを掛け続けていきたいと考えています。

この度は、長時間にわたり貴重なお話をお聞かせいただきまして、誠にありがとうございました。御社の今後益々のご発展をご祈念いたします。



篠田社長(中央)、みどりの支店 大久保支店長(左)と聞き手・藤咲耕一