



強みである電熱分野の技術を磨き、顧客ニーズへの柔軟な対応と高付加価値の提供を実現。
幾多の試練を乗り越え、独創的
発想で飽くなき挑戦を続ける

TOP INTERVIEW TP

金澤工業 株式会社 代表取締役 阿部 孝行

あべ たかゆき

来年、会社設立70周年を迎える当社は、ものづくり企業としてその技術力を研鑽し、取引先との信頼関係の構築で業容を拡大してきました。金澤工業株式会社（本社：茨城県古河市）の阿部孝行社長に、

会社設立の経緯や強みである技術力、また技術承継や海外の協力工場などについてお聞きしました。

（聞き手：弊社社長 下山田 和司）

会社存続の危機を乗り越え、復活を遂げる。 多くの方々への感謝の気持ちを胸に代表取締役に就任。

まず最初に、会社設立の経緯からお聞かせください。

社長 1953年（昭和28年）、創業者の金澤順二が生まれ故郷の古河市女沼に1万坪の土地を取得し、当社を設立しました。その後順調に発展した当社でしたが創業者が病気で急逝し、急遽2代目の社長に交代しました。そして業容の拡大を目指し、新規事業に積極的に取り組みましたが、残念ながらどの事業も期待した成果を上げられませんでした。理由を検証した結果、会社の「原価、品質」を作りこむ力不足が原因との結論に至りました。

原価の低減と高品質の両立はものづくりの永遠のテーマであり、難しい部分ですね。

社長 業況が急速に悪化した当社は、その後倒産の危機を迎えました。社員の誰もが倒産を覚悟しましたが、最大の取引先である東芝が救いの手を差し伸べてくれました。そのお蔭で九死に一生を得た当社は復活を遂げて現在に至りますが、長年苦楽を共にした多くの仲間との別離など、会社の存続と再建の代償は多大でした。

会社存続の危機に直面し、大変なご苦労があったのですね。

社長 1982年（昭和57年）に当初計画した4年の再建期間が終了し、協議の結果、私が新社長に任命され

ました。会社を救済してくれた東芝への恩返しを胸に、再建期間に学んだ多くのことを決して無駄にはしない、というのが就任時の率直な気持ちでした。

来年、会社設立70周年を迎える。 技術開発と創意工夫によるものづくりで社会に貢献。

貴社の入り口に神社がありますが、どのような由来があるのでしょうか。

社長 1978年（昭和53年）、東芝名古屋工場の生産部長を務めていた方が、当社の再建副社長として派遣されてきました。寡黙な方で、一人で笠間稲荷神社に参拝し、ご神体を社長室に飾ってお祈りしていた姿が忘れられませんでした。

そのため、社長就任時に神社を建立し、笠間稲荷神社から神官をお呼びしてご神体を安置しました。今も月初の全体朝礼後に社員全員で「安全祈願」をしています。

当社は来年設立70周年を迎えますが、社員の気持ちを一つにまとめる重要な行事で、これからも大事に継続していきます。

改めて貴社の経営理念についてお聞かせください。

社長 当社の経営理念は、全ての人を大切に、たゆまぬ技術開発と創意工夫によるものづくりを通じ、地域社会と共生しながらその発展に貢献する、という内容です。

斬新な言葉は入っていませんが、倒産の危機という極限状態を乗り越えてきた私の信念でもあり、全社員への浸透を図っています。



毎月、全社員で安全祈願する金澤神社

強みの電熱分野の技術を磨き続け、取引先との厚い信頼関係を構築。

ここで話題を変えて製造面についてお聞きしたいと思います。まず製品の品目や種類についてお聞かせください。

社長 製造品目や機種は多岐にわたりますが、東芝の関連会社との取引で、OEM*で提供する家電製品が大半です。

受注生産では大手住宅メーカー数社からのキッチン周りの製品が最多で、他にも大手コンビニエンスストア（以下、コンビニ）向けのペットボトルウォーマーや肉まん・あんまんの加湿器など20年以上作り続けて

ロングセラー商品もあります。特に開発時から携わったおでんウォーマーは大ヒットしました。

貴社の製造面での強みについてお聞かせください。

社長 当社の強みは電熱分野です。故障や出火のリスクを想定するとメーカーはあまり手を加えたくない領域なので、他の企業では消極的です。加熱器は過酷な耐久テストをクリアし、本体から絶対に火を出さないことが鉄則ですが、大手のコンビニと20年来取引を継続しているのは、まさに絶対的な信頼関係があるからです。

*OEM … 他社ブランドの製品を製造すること

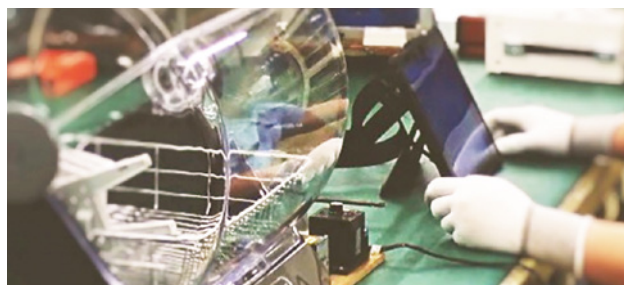
製品開発もできる技術部門の充実に注力。 技術承継は組織で対応。

電熱分野が強みとのことですが、技術開発の専門部署があるのでしょうか。

社長 当社は中小企業ながら製品開発もできる技術部門を保有しています。この強みの更なる発展が重要と考え、技術部門の充実に注力してきました。社長就任以降は業界でのトップシェア確保に向けて目標数値を高めた結果、東芝のOEM製品「電機蚊取り器」は大ヒット商品になり、食器乾燥機やズボンプレス機など、他の多くの製品でも業界1位の実績を長期間維持してきました。

長年培った製品開発に関する技術承継はどのように対応されているのでしょうか。

社長 技術面の承継は組織で対応しています。昔は誰か一人が匠の技を承継しましたが、個人の技術には



ライン検査

限界があり、誰が、何が得意かを組織単位でまとめ、10人なら10人のチームで技術を繋ぐ方が有効です。

「電気が得意なので電気分野のスペシャリストに育てる」という従来の流れでは技術承継は行き詰まります。その点、組織で対応すれば個人の得意分野の専門性を活かし、技術面の成長を促しながら技術承継が図れます。

大半の部品の社内調達を実現。 今後のコロナ禍の動向を懸念。

完成品を納品する場合、部品はどのように調達されているのでしょうか。

社長 自社で製品を纏める場合、部品の自社調達は競争力の源泉です。そこで部品生産能力の向上を図り、プラスチック成型加工や金属プレス板金加工木工、電解研磨など多くのカテゴリーに設備投資し、大半の部品は社内調達を実現しました。

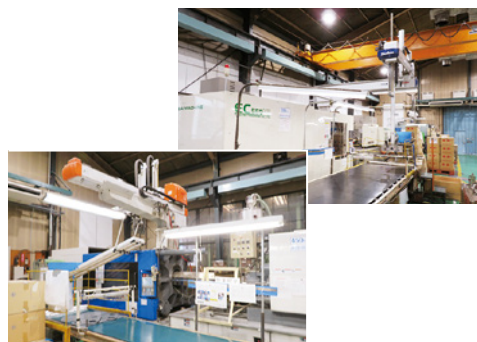
また最終組立は6本のラインで、品質管理の徹底と共に完成品に仕上げる工程を確立しました。

コロナ禍が続いていますが、貴社での影響は如何でしょうか。

社長 予想に反して2年も続き、継続的な施策展開が難しい状況です。レストランや飲食店が営業停止になり、コーヒー関連器具の受注が途絶え、試作品の製造も出来ない時期がありました。

またキッチン周辺の付属設備は大手メーカー各社と取引しているメイン事業ですが、各社とも陶器などの部品の入手に苦労されています。特別異常な時期であり、下請けパートナー企業として、適切に対応できるよう努力しています。

7月以降はコロナが収束し業績が回復する見通しでしたが、第7波の動向が気掛かりです。



プラスチック成型



プレス



電解研磨

資材価格の高騰は価格転嫁で対応。 資材確保に注力し、納期遵守の体制を維持。

最近では海外情勢などにも大きな変化がありますが、コロナ以外での影響はいかがでしょうか。

社長 ウクライナ情勢はコロナより更に厄介な問題です。当社の電気製品も同様で、半導体をはじめ、金属、木工、電子部品など全ての品目に影響が生じています。

幸い当社のお客さまの大半が大手メーカーなので、仕入価格の上昇分は価格転嫁の了承を頂いています。

高騰する資材調達への対応は、ものづくり企業にとって

大きな課題ですね。

社長 中小企業のものづくりは、多品種少量生産に耐えられないと存続できません。部品が無ければ納期遅延に直結するため、在庫負担が嵩むのも苦しいですが、今注文しないと次は3か月待ちと聞けば即刻調達するしかありません。

先日納品したお客さまから、「ものを切らさず、きちんと生産できたのは貴社だけだ」と、お褒めの言葉を掛けられたのが唯一の救いであり、励みです。

事業多角化で経営リスクの分散を図り、自社製品の新規事業も積極的に推進。

社内での部品調達を踏まえ、事業の多角化についてはどのようにお考えでしょうか。

社長 ものづくり経営を続けるうちに、新製品で補う必要がない事業多角化の重要性を実感し、企業体質の改革で強みの加工技術を駆使できないか思案しました。

そして社長就任5年目にPSP材料メーカーのK社が成型メーカーを探しているとの情報をキャッチし、多角化の対象としてPSP成型事業に着手しました。

新規事業はどのようにスタートされたのでしょうか。

社長 K社との協議の結果、従来の工場とは別の工場を立ち上げる必要が生じ、小さな工場と隣接する農家の土地を賃借して合計3,000坪の総和工場を発足しました。しかし、その後材料メーカーの事業撤退が決定しました。単独での事業継続を試みましたが発展性は乏しいと判断し、28年継続したこの事業に終止符を打ちました。

新しい挑戦と失敗の結果でしたが、同じ趣旨でスタートしたプラスチック着色事業は大手メーカー指導のもとで今も順調に稼働しており、複合経営の一角をしっかりと担っています。

現在、新たに取り組まれている事業はありますか。

社長 水を電気分解して2種類の水を生成する「電解水製造装置」の製造・販売事業を展開しています。この事業は5年前に東芝が事業改革に向けて手放した家電事業の一つで、2名の技術者と共に当社が承継しました。製品のクオリティは高く、古河市やひたちなか市など数カ所の自治体に導入して頂きましたが、今のところ目立った実績には結びついていません。

製品特性を理解し共同開発で販売推進できる協力を会社を募り、現在数社と交渉中です。取組開始から既に3年が経過しましたが、自社製品の開発はOEM企業の一つの夢であり、絶対成功させる強い決意で取り組んでいます。



電解水製造装置

中国へ工場進出。

日本で受け入れた研修生を責任者に、現地法人として運営。

貴社は中国に協力企業をお持ちですが、その経緯についてお聞かせください。

社長 研修生派遣の事案で上海市崇明区^{すうめいけん}と親交を深め、崇明島への進出を熱心に勧められました。実際に何棟

か工場を見学しましたが当社には規模が過大で、中国側がイメージする日本企業とのギャップを痛感して中国への進出を一旦諦めました。

そんな時、第1期研修生の両親から集団農場跡地を工場に改装する提案がありました。物件を視察して即座に気に入った私は改築を指示し、2006年（平成18年）、上海島沢電子電器有限公司として中国で正式に工場を稼働させたのが経緯です。

責任者は日本から派遣しているのでしょうか。また中国工場の成功要因についてもお聞かせください。

社長 日本人は派遣していません。生活環境が異なるので、日本人が現地で管理するのは難しいと思います。幹部要員として育成したわけではありませんが、結果的に日本での3年の研修期間で、当社の考え方を十分に

理解してくれた人達を責任者に指名しています。

また上海の中国人の方々は日本人に対する尊敬の念がとても強く、私と上海の人たちとの歩調がうまくあったのが成功要因のひとつだと考えています。

工場は税制等を考慮して現地法人としましたが、工場設立を通じて親交を深め今では当社の有力な金型工場になっている先もあり、中国の協力工場は当社の経営にとって重要な役割を担っています。



中国集団農場の跡地と建物を利用した、当社の中国工場

中国側の人材派遣機関の責任者と交流を深め、中国人研修生をメイン生産要員として採用。

人材の確保は多くの企業にとって喫緊の課題ですが、貴社の状況についてお聞かせください。

社長 やはり生産現場の人材確保は大きな経営課題で、パート社員の積極的な活用と高齢社員の雇用延長、また外国人社員の採用でカバーしています。

当社の外国人労働者の雇用開始は30年前に遡りますが、当時のプラスチック成型加工は、作業効率性の観点から24時間フル稼働が常識でした。経済の発展とともに、3交代勤務の人材確保には本当に苦労しました。

外国人の採用はブラジルの日系人夫婦が最初で、その後、中国研修生制度の存在を知った20年前からは中国人研修生をメインの生産要員として採用しています。



組立工場

中国人研修生をメインの生産要員として採用されているのですね。

社長 当初4名の女子中国研修生を中国の上海市崇明県すうめいけんから、研修期間（就労期間）3年で受け入れました。全員30代前半の既婚者で単身での来日でしたが、当社にとって大きな戦力になりました。中国側の人材派遣機関の責任者は崇明県の公務員でしたが、日本語に堪能で、日本に対して大きな尊敬の念を抱く彼との交流は私が中国をよく理解する出発点となり、その後の中国の方々との関わり方の参考となりました。



組立ライン

PR等がありましたら、お聞かせください。

社長 私が特に社員に伝えているのは、顧客ニーズの把握に真摯に取り組み、顧客満足度を向上させることです。お客さまの声に常に耳を傾け、繊細なニーズにも的確に伝えていきたいと思います。当社は多品種少量などお客さまのニーズに則した柔軟な対応力が強みです。電熱分野に関するニーズには十分ご期待に応えられると思いますので、是非お問合せをお待ちしております。

COMPANY PROFILE 金澤工業 株式会社

会社沿革

1953年(昭和28年) 7月	資本金100万円にて金澤工業株式会社を設立	1986年(昭和61年) 8月	払込資本金5,000万円に増資
1958年(昭和33年) 8月	通産大臣指定の電気用品製造免許工場となる	1992年(平成 4年) 3月	払込資本金7,000万円に増資
1962年(昭和37年) 1月	茨城県猿島郡総和町に古河工場を新設	1992年(平成 4年) 5月	多角化の一貫として本社工場敷地内にプラスチック着色工場を設立
1964年(昭和39年) 4月	払込資本金2,000万円に増資	1996年(平成 8年) 4月	本社工場内に木工加工工場を増設
1964年(昭和39年) 6月	工場拡張計画により、組立部門を増設	1996年(平成 8年) 8月	本社工場内に電解研磨工場を増設
1966年(昭和41年) 4月	合成樹脂成型部門を増設し、一貫生産体制を確立	2000年(平成12年) 7月	払込資本金9,800万円に増資
1976年(昭和51年) 4月	払込資本金3,000万円に増資	2003年(平成15年) 4月	上海島澤電子電器有限公司を設立
1983年(昭和58年) 10月	第一次経営改善計画により大型射出成型機導入、自動化ライン完成	2016年(平成28年) 12月	ISO9001 認証取得
		2018年(平成30年) 4月	新規事業 電解水生成装置事業を開始

会社概要

代表取締役 阿部 孝行

金澤工業 株式会社

所在地 〒306-0226 茨城県古河市女沼1663

電話 0280-92-3030

F A X 0280-92-3035

U R L <https://www.kanazawakogyo.co.jp>

設立 1953年(昭和28年)7月9日

資本金 9,800万円

従業員数 180名(男子95名、女子85名)

売上高 年商35億円

営業品目 食器乾燥機、コーヒーマーカー、業務用コーヒーマシン、ズボンプレス、蒸気排出ユニット、電動昇降吊戸棚、おでんウォーマー、電気コンロ、電子蚊取り器、消臭力プラグ、換気扇、還元水素水生成器、オゾン発生器、歯科部品、マグかるフェンス、合成樹脂着色加工、他

【グループ会社】

- ・中央工業株式会社(古河市駒羽根) プラスチック成型
- ・新世紀事業協同組合(古河市駒羽根) 中国研修生受入事業
- ・上海島澤電子電器有限公司(中国・上海)

After the interview

技術力に定評があり、ものづくり業界で確固たる地位を築き上げてきた当社ですが、今日に至る道りは決して平坦ではありませんでした。会社設立からの経緯を阿部社長は静かな口調で淡々と話されましたが、その一言ひとことには筆舌に尽くし難い苦労や、経営と真摯に向き合い続けてきた実直な人柄が強く感じられました。

そして今、当社は自社製品の製造・販売という新たな事業を軌道に乗せるべく、パートナー企業との連携を検討しています。

2020年版中小企業白書に、ニッチ領域で自社ブランドを確立したものづくり企業が紹介されています。その企業の社長は、これからの時代には技術や開発力だけに留まらず、自社の得意分野以外

の知識を取り入れ、経営に活用し、付加価値を更に高めて顧客満足度を向上させることが必要だと述べています。

多くの中小企業にとって自社の得意分野以外の知識調達は大きな課題ですが、その対応策の一つに他社との連携があげられます。そして期待する成果を確実にするためにも、自社の強みとのシナジーが発揮できるパートナー企業の選択が重要です。

来年、設立70周年を迎える当社は、従来の体制は維持しつつ、自社製品によるブランド確立についても精力的に事業展開しています。より強固な経営基盤の確立を目指し、多角化を推進する当社の今後に注目したいと思います。(下山田記)