



自動車部品の製造会社、上田製作所の4代目アトツギとして勤務する傍ら、アウトドアブランド「MULTI SOLO」との協業も進める上田健太さん。「地域の子供たちにも、ものづくりについて発信していきたい」と語ります。上田さんが家業にかける思いについて取材しました。

1. 人材派遣の営業から製造業へ

家業に入ろうという意識は幼少期の頃からお持ちでしたか。

会社自体は曾祖父が55年前に設立した会社です。生まれた時から、曾祖父母、祖父母とも一緒に暮らしており、最大9人家族で一緒に住んでいました。実家の横に工場があり、家業が当たり前にある中で暮らしていて、僕は3人兄弟の長男だったので、「家業を継いで欲しい」と言われたことは記憶にありませんが、継ぐことが当たり前だと思っていたんですね。

新卒としての就職時に、すぐに家業を継いだのですか？

いいえ、大学を卒業してから7年間一般企業で働いたあとに、家業に戻ってきたんです。人材系の会社で、人材派遣の営業や採用を7年程担当していました。

元々家業に戻る前提で就職していて、新卒で入社した会社にもその旨は伝えていました。当初は3〜4年程で家業に戻るつもりでいましたが、コロナ禍の影響もあって7年経過して戻るようになりました。

2. 1社依存から抜け出すため、外との繋がりづくりを

入社した当初は、どんな仕事をしていましたか。

ものづくりの会社なので最初の1年間は現場に入ろうと思い、各部署を1、2ヶ月ずつ経験しました。うちの会社は取引先がほぼ1社しかない特殊な状態で、京都にある会社から100%仕事をいただいている会社です。その状況を客観視した時に、取引先が一社で、外注もほとんどせず、内製で作ってお客さんに納める仕事だったので、横の繋がりが無いことに気付きました。当社が作っているものは自動車のエンジンやトランスミッションに使われる部品なので、EV化の流れでだんだんと需要が減ってくる。「現状の1社依存はよくない」と考え、元々営業の経験をしていたことや、色々な人と喋るのが好きな性格だったこともあり、次の1年間は外部とのつながりを作ることに注力しました。地道に新しいつながりを広げようということで、アトツギのコミュニティに入ったり、京都の製造業の集まりに顔を出したりしていました。

横の繋がりが無い状態から、外に広がる繋がりを作ったことで今はどう変わりましたか。

今では京都の同年代のアトツギの繋がりが徐々に生まれており、そこでアトツギあるあるの悩み事を話したり、いろんな意見を共有し合ったりしています。

最近では、京都のお寺を借りてアトツギだらけのイベントを開催しました。本業とは全く関係がなく、直接仕事のリターンがあるわけではないものの、つながりが広がっています。

3. 自動車部品の技術をアウトドア用品へ

アウトドアブランドに携わるようになったきっかけを教えてください。

始めた経緯は「こんなものを作りたいけど、上田製作所でできないか」と知り合いから声をかけてもらったことです。アウトドアブランドの運営自体は別の会社ですが、ものづくりの部門を当社で担当しています。

アウトドア用品を作る時に、自動車の部品を作る技術はどうやって活かしたのですか。

金属を曲げる技術や穴を開ける技術、金属の線に対しての加工技術が上田製作所の特徴です。実際に販売している商品は、金属の線でできたコンパクトになる焚き火台ですが、線を曲げたり切ったり穴を開けたりする技術がここには詰まっています。よくある焚き火台は、A4の板を張り合わせて、その上で焚き火する形が多いです。コンパクトな線でできた焚き火台というの

が今までは少なかった珍しい製品です。



4. 地域をより豊かにしたいという思い

先代の方から受け継いでいる考え方や、変わらないことはありますか。

元々、大原野という田舎の地域で、曾祖父が家族を養うために始まった会社です。そこから地域の人々にも関わっていただきながら続けてきました。たまたま今取り組んでいる事業が、金属加工業であると捉えています。

家族や地域をより豊かにしていける会社でありたいという思いが受け継がれてきていると思います。僕自身も、それを受け継いでいきたいと思って色々な取り組みを始めました。

アウトドアブランドに携わるなど、新しいことを始めようとした時に、先輩社員や先代から反対意見をもらうことはありませんでしたか。

正直なところ反対はありませんでした。社長である父親も現状には危機感を頂いていて、むしろ新しいことを持ってくると、父親が率先してやってくれたり、「こうやったらできるんじゃないか」と技術面で助言をくれたりすることもあります。そこはみんな面白がってやってくれる会社の環境があると感じていますね。

お客さんの「これができなくて困ってるんだけど、なんとかできないか」という困り事を常に解決してきた文化があるからこそ今も新しいことに対して、なんでも面白がってやれるのかなと思いますね。



5. 社内の声を聴ける組織にするため、社員とイベント企画

入社されてから今までの間で1番乗り越えることが難しかったことはなんですか。

現場から新しい声が上がったりすることが少ないことです。量産の仕事をしているため、決められたことを正しくやることが求められる仕事であるため、新しいことへの挑戦などの声が上がりにくい空気が出てます。

会社を継いでいくにあたって、多方面で活躍する経営者の方の話を聞いていると、自分ひとりで走り続けるのではなく、「組織」として成長していく必要があると思っています。

地域の雇用は守りつつ、トップダウン型ではなく、新しいことにみなが挑戦できる組織にしていく必要があるのかなと思います、そのため、これから1年間かけて、会社の大切にしたいこ

とを言語化したり、組織として考える癖付けのきっかけを会社の中で作っていきたいと考えています。

これまでで、うまくいったと感じたのはどんな瞬間ですか。

町工場や製造業はイメージがどうしてもあまり良くないと思っていて、「それを少しでも変えたいな」「うちの会社子供たちが遊びに来てくれる場を作りたいな」という思いから、工場見学と焚火台のミニバージョンをみんなで作ってみる会を企画したんですよ。

その時に社員の人と一緒にやりませんかと声をかけて、僕だけじゃなくて、社員3人と一緒に企画して、イベントを何回かこの工場でやった。社内で新しいことをやる雰囲気が少しできたのは良かったなと思っています。今後も、会社全体でこうしたことを少しずつ広げていきたいですね。

6. 本業と地域への貢献、どちらもできる体制を目指す

今後の事業展開についてお聞かせください。

本業の BtoB においては、当社の技術を必要としていただくお客様を見つけて、取引先をもっと増やしていきたいと思っていて、ちょうど9月ぐらいから積極的に営業活動を行っています。弊社には、異形線を切断、曲げる技術があります。

すごくニッチな業界なので、広く営業活動するというよりも、ピンポイントで協業できる企業様を探しています。廃業する会社も多いようで、うちが残り続けることで異形線の加工技術を日本に残していける。そのためにも、会社の体力があるうちに業界の横のつながりを少しずつでも広げていきたいです。

採用という観点では、「お金」だけではなく「やりがい」が必要だと思っています。そのために、地域や京都の町に対して少しでも役に立ったり、社会的に意義のある取り組みが必要だと感じています。その1つとして、ものづくりや製造業の活動を子供たちに伝える取り組みを、本業と並行して行っています。本業でしっかりと収益をあげながら、社会的に意義のある、楽しい活動を会社としてできる体制にしていきたいですね。

7. 目的を意識せず、とりあえずでやる

アトツギの方に向けてメッセージをお願いします。

人と比べがちですが、あまり考えすぎずに本当に自分と会社がやりたいことだったり、やるべきことに向かって進むのが大事じゃないかなと思います。人と比べるって、しんどいじゃないですか。

僕も人材派遣の業界でいろんな人を見てきました。人っていろんな考え方を持っていることが当たり前だなと思います。

「断らない」「とりあえずやる」ことも大事かもしれません。ある経営者の方に話を聞いたときに、多くの機会は偶然降ってきたことが多かったとお話されていました。機会をつかむために意識していたことを尋ねると、「いただいた話は断らずにやる、とりあえずやるのが大事」と教えていただいたんです。僕はそれをずっと守ってきました。面白そうだと思ったり、少しでも心に引っかかったりしたものに足を運んでみる。そうすることで、自然とつながっていくこともあると思います。