

インタビュー

「ものづくり産業の

強い土台を作りたい」

株式会社 樋口電子 専務取締役

樋口 真士 Shinji Higuchi

#Electrical Processing Service #Osaka



手加工を武器に、コンビニエンス加工屋として活躍する樋口電子のアトツギ、樋口真士さん。新しい取り組みにも尽力し、第4回アトツギ甲子園に出場し準ファイナリストに選出されました。町工場の窮状を訴える樋口さんの取り組みと、その裏にある家業への想いをお届けします

1. 小学生のころの夢は、樋口電子の社長

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。

小学生の頃の夢が、樋口電子の社長でした。ですが、次男だったため継ぐことはできないと考えていたんです。

「樋口電子以外の会社で働こう」と考えていたものの、家業を意識した学部には進学しました。大学卒業後は機械メーカーで技術営業の仕事に就いて、そこで働いていく予定でした。

新卒で入社してから6年間機械メーカーで働いていましたが、6年たったタイミングでコロナが流行したんですね。

コロナが流行する前は、兄が別会社の社長をしていて、樋口電子自体がそこに吸収される予定だったんです。樋口電子は事業だけを渡した後に縮小して行って、なくすという方針でした。しかし、コロナ禍に巻き込まれたことで借金が増えてしまいました。「借金をどうする

か」という話になり、兄に「やるなら今しかない」と言われて。昔の夢を叶えられるチャンスでもあったので、妻にも話をして、チャレンジしに帰ってきたという経緯です。

樋口電子に入社した当時は何をされていましたか。

製造の現場で働いていました。

大学で学んだ知識はありましたが、実際の現場や仕事については全く無知でした。「現場に入らなかったら仕事がわからないぞ」と社長から言われ、初めのころはずっと現場で働いていたんです。

2. アトツギ甲子園を通して、社名の周知と社内の共通認識を

第4回アトツギ甲子園に出る前と出た後で、環境や周囲からの声に変化はありましたか。

プレゼンの内容を社内でも共有して、方針の共通認識がとれたことと、「みんなで頑張ろう」という雰囲気社内で作れたことです。去年1年間現場に出ながら営業活動をして、1人でできることの限界を感じていた中で、世間に知ってもらうための活動をし始めていました。そういった部分で、樋口電子の名前が少しずつ周囲に知られてきていることは変化として実感しています。

樋口さんは、去年から第4回、第5回と2年続けてアトツギ甲子園に出場されていますね。第4回の「コンビニエンス加工屋」から今回はテーマが変わっていましたが、「teshigoto でんき+」とはどういったものですか。

コンビニエンス加工屋と teshigoto でんき+は、元は同じ流れなんですよ。樋口電子が得意なのは、手作業での基板実装や組立などの工程で、この手加工を集めて広くスケールしていくという話の中で「コンビニエンス」という言葉を使っていたんです。拠点を多くして、どこでも依頼できるという話をしたくて、去年はそのテーマでプレゼンをさせてもらいました。

今回は手加工に特化する意味に焦点を当てて、「今後、手加工は社会的意義がある」という話をしたいと思っています。



新しいことを始めたりアトツギのイベントに参加したりする時に、先代や社員の方から反発はありませんでしたか。

初めて社員の前でアトツギ甲子園のプレゼンをした時は、笑われてしまいました。ですが、アトツギ甲子園に出ることにはそこまで反発はありませんでした。一番反発があったのは入社した時くらいだったと思います。

急に入ってきた私の言うことなんて、みんななかなか聞かないじゃないですか。現場で働いて一緒に苦労した1年があって、その間に隙間で営業をしていたんですよね。既存の仕事よりも、私が営業して取ってきた仕事にける人数比率が大きくなったことで巻き込むことに成功したような雰囲気がありました。それからは、私が「これをやろう」と言ったら「わかりました」と答えてくれる空気ができてきたように思います。

進めている途中で反発は来ますが、それはどう工夫していくかという話に繋がるので、そこまで気にしないでいい。社長も、なにか始める時にも口は出さないし、私は苦労はしていない方なのかもしれないです。話を聞いていると、社長にも思いはありますが、「この先の方が長いんだから、自分の好きなようにやった方がいい」と言ってもらっています。

アトツギ甲子園では、社員の方にも意見を聞いていたんですか。

アトツギ甲子園はかなり意見をもらっていました。私が話すことに社員やパートがついていけるかどうか、「こんな方向だけどどう思う？」といった意見は必ずすり合わせた上で、社内一丸となったプレゼンにできなければ意味がないと思っていたんです。みんなの前で、週に3回ぐらいプレゼンしていたかな。その間に社外の方にもブラッシュアップしていただきました。社内の同意を得た上でできたプレゼンだったので、自分の中では納得感もあったし、やりきったかなと思います。

3. 会社の協力体制を作ることに苦勞

入社した当初は、どんなことに対して反発があったのですか。

1年間現場で働いたことで、社内を変えたいことがどんどん出てきました。例えば、社員同士の仲が悪かったことを問題視したんです。元々は独立採算制のような形で、社員一人ひとりが自分の給料は自分で稼ぐという雰囲気の家会社でした。

それに対して、社員同士の距離を近づけることで、会社全体の協力体制を作りたいと考えたんです。そうでないと会社や従業員のためにならないと思って。

それをやり始めたときに1番苦勞しましたね。喧嘩していた社員同士を仲良くできるように動いたんですが、1人が辞めてしまい良い雰囲気にはなりませんでした。私が今後どうしたいかを話しても、「何を言っているんだ」と返事をされることが多々ありました。

1番社内がまとまったのは去年のアトツギ甲子園でしたが、それまでの間にも少しずつみんな協力的になってきたと感じています。とにかく自分が1番働いて、自分が最初に来て最後に帰ることで「あの人がいつもいるな」という状態にして、信頼してもらいやすい環境にしておくことが必要だと考えていました。

それが習慣になった結果、私はいつも毎日朝の4時半か5時には会社にあります。鍵を閉めるのも開けるのも私という状況も、少しずつ信頼を得ることができてきている要因かなと思いますね。



4. ものづくり産業の危機に対応するために

先代の方から受け継いできた考えはありますか。

私がホームページを変える時に、思いやミッション、どこに向かっていくのかということがなかったんで、創業当時からどのような会社にしたかったのか、目指すのかを社長と話したことがありました。

その時に、「お客さんや時代の力になる」ことを軸に会社を動かしてきたことや、今までそれを守ってきたことを聞くことができたんです。先端技術でも古典的な技術でも、何が1番最適なのかということを考えた上で、時代の力になる。それを時代に適合させていきたい気持ちが、我々の理念の中にはあると話していて感じました。

「日本のものづくりを強くする」という思いは、こういった経験からできたのですか。

日本のものづくりが強くなるということは、産業構造がピラミッド型になることだと思っています。ピラミッドの土台である下請けの部分が今なくなっている状態で、今後も減り続ける、それをどうやって元の形にするのか。新しい技術が出てきても工場が対応できていなかったり、多くの課題がある中で、各企業はとても頑張っていると思うんです。それでも、例えば基盤実装という作業に関しても、基盤実装の全体を頑張ろうとしてもあまり効率は良くない気がしていて。手加工の部分がその中に存在して、自動化された設備で自動化できる形態のモノを生産することが効率良くて儲かるので、手加工にはみんな注力できないんですよ。さらに、人間作業なのでエラーも起きやすく、効率化というよりミス防止重視なんです。そこを効率化して、他の仕事ができる時間になれば、もっといろんなことができるじゃないですか。そうになっていくことが、土台を元の大きさに戻すための方法だという考えです。

大手企業はいろんなことをやればいいと思うのですが、下に受け皿がいっぱいあるという状態にしておかないと、日本のものづくりがこれから伸びるわけがないですよ。そのものづくりの土台を強くする力になりたいと思います。

5. 顧客との信頼関係構築のため、会社の利便性を追求

入社してから今までの中で、最も乗り越えることが難しかった課題はなんですか。

お客さんの信頼を得ることですね。既存のお客さんもですが、ものづくりの企業は、信頼や長年の付き合いを大事にされる風潮があります。メーカーでも、「依頼している企業しか製造方法を知らない」ということもありました。付き合いがすぐ1年、2年で信頼を得るのはすごく難しいということに今も苦労しているんです。

信頼関係構築の一環で、お客様からの難しい依頼にも柔軟に対応しています。短納期の依頼も多く、社内体制の調整をしなければいけません。そのため、毎日工程を見直しながら、効率的な生産体制を維持する工夫をしています。そんな環境なので、人員の配置やスケジュール調整などを午前に決めたスケジュールを午後に変更するなんてことも多々あります。多品種少ロットの生産に注力して頑張っていることもあり、現場の柔軟性をいかに持たせられるかというのが課題です。

その問題には、どう対応されていますか。

一人ひとりに幅広い能力を要求することになります。当社の業務では、単純な作業だけでなく、細かな判断や慎重な取り扱いが必要な工程が多く存在するんです。そういったノウハウの多くは外部機関では教育できないので、社内で教えたり現場で数をこなしてもらっています。勉強会の開催もしつつ、現場経験を積んで、複数の工程に対応できる職人になってもらうんです。もちろん人間なので、得意不得意を個人面談を行いながら一番マッチしているのは、どの工程かなども見極めつつ、効率的に作業が進むように努力しています。

今後の事業展開を教えてください。

事業展開としては、手加工を集めたいと考えています。なぜかと言うと、私が入社してから今までで、身近な同業町工場が3社廃業しているんですよ。それ以外に事業を辞めるところも2社ぐらい見たことがあるんですが、その背景には、経営者の高齢化と人が集まらないという深刻な問題があります。電子機器やプリント基板実装は自動化されており、現実として大量生産品は海外に工場があり、日本では多品種少量がメインになっています。これが続くと、なにか便利なものを作ろうと思っても、国内生産比率が下がってしまうと受けてくれる現場が極端に減ってしまい、開発スピードが遅くなって本当に世界と戦っていけるのでしょうか。作りたいのに作れない、外貨を稼げないとなると日本は取り残されるしかないじゃないですか。

その根本を守らないといけないと思っているので、町工場で働くのが人気な職種になるようなムーブメントが起こせたら嬉しいなと思っています。そのためにも、高単価で収入が見込めるものづくりでいないといけないので、そこに向けて我々樋口電子は手加工で挑んでいきます。

最後に、アトツギにメッセージをお願いします。

皆さんに当てはまることではないかもしれませんが、アトツギになる決断をしてから色々なチャレンジや苦難を乗り越えて、自分の成長を感じますし単純に家業を楽しんでいます。アトツギになるか悩んでいる方は、悩んでいる時点で可能性しかないと思うので、しっかり家業と向き合ってみたら面白い事あるかもしれないですよ。

アトツギならではの引き継いだものをアップデートする難しさがあり、私も頭を抱えることも涙することも多いですが、今アトツギ同士で共感できる場も作っていただいているおかげ

で、頑張る自分の心を支えてもらっています。志は高く持って、諦めそうになったらアトツギ仲間の頑張りを見て自分を奮起させる。アトツギ仲間がみんなをみんなを支えている環境になりつつある気がしていますので、一緒にアトツギを盛り上げましょう。