

インタビュー

「家業で働くことに不安を感じていましたが、
実際はとても気が楽になりました。」

有限会社電研

桐島 誠・桐島 豊 Makoto Kirishima
Yutaka Kirishima

#Alumite industry #Twins #Osaka

Interview

クロムフリーの電解研磨という世界唯一の技術でアルミニウムの表面加工を行う、有限会社電研のアトツギ、桐島誠さんと桐島豊さん。「アルマイトブラザーズ」として双子で技術の開発や広報に尽力し、第5回アトツギ甲子園ではファイナリストに選出されました。そんなお二人の家業での苦労と、将来についてお届けします。

1. 東京で働き続けることに疑問を感じ、家業へ

幼少期から、家業を継ぐという意識はお持ちでしたか。

桐島 誠：全く意識していませんでした。高校生のころから簡単な手伝いはしていましたが、同じ作業の繰り返しで誰の役に立っているかわかっていませんでした。学生時代、起業や政治家を目指す友人が多いこともあってか「家業に戻りたい!」と思ったことはなかったですね。しょうもないプライドもあったと思います。

桐島 豊：僕の母も町工場生まれで、実は僕たちは町工場のサラブレッドなんです。そういった環境が当たり前だったからこそ、作業着よりスーツを着て働く人の方に憧れがありました。馴染みはあっても、正直なりたいとは思っていませんでした。

あまり家業を意識していなかったところから、どういった経緯で家業を継ぐことになったのですか。

桐島 誠：大学卒業後は先輩が立ち上げた会社に入社しました。そんな新しい会社は事業も仲間も変化が激しく、最初は楽しめてましたが27歳ぐらいでこのまま続けていけるのかと不安を感じたんです。簡単に真似もされますしね。そんな時に母から初めて「電研に、来られへんの？」と聞かれたことがきっかけでした。

改めて家業をみると真似できない技術があると知りました。実は多くの人たちの役に立っていると分かったんです。1度現場から離れた目線で見るとこそ気づいたことがたくさんあって「今なら力になれる」と思って、家業にもどってきました。

桐島 豊：僕の場合は、13年間東京のベンチャー企業で働いていて、たくさんのキャッシュが生まれるような事業にも関わらせていただいていた。大きな事業がなくなってしまうタイミングで、引っかかっていたことが2つあったので、家業に戻ることを選択したんです。

引っかかっていたことの1つ目が、代理店業は自社サービスがなく、働き方にストレスがあったことです。年間休日が40日くらいの生活を12年も続けて、家族と会う時間も子供と遊ぶ時間も全くないことに疲れていました。当社には唯一の技術があり、自分の人生を自分でコントロールできるようになるのではないかと思いました。

もう1つは、そもそも東京には地域性がなく、地域に目を向けることが少なかったのですが、家業は地域の方々から支えられ承認されているということが羨ましいと感じたためです。

僕が欲しかったものも家業にはあったし、今後長い将来を見据えて、永続的に伸ばすことができると考え家業に戻ってきました。

2. 「収入は3分の1でも、幸せは3倍」

お二人とも転職のきっかけにご家族が関わっていますが、抵抗なく受け入れられましたか？

桐島 誠：思い切った行動ではありましたが、すんなりと家業に戻れました。

それまでいた業界はガラガラしていて、肩ひじを張った感覚がありました。当時27歳の僕は周囲も結果を出していく中で負けたくない意地がありました。どこかで意地を手放したかったんだと思うんです。ものづくりの世界では見栄を張るようなストレスがありませんでした。

た。しっかりとした技術を提供していくという雰囲気、それが僕にとってはすごく楽でしたね。

桐島 豊：僕は兄から誘われて家業に戻ったのですが、家族の関係が変わってしまうのではないかということが懸念点でした。桐島家は周囲からうらやましがられるほどとても仲が良く、父親とビジネスの仲になることが怖かったですよ。父親には「ずっと変わらず家族だ」と言われて、不安を解消して家業に戻ることができました。

兄と一緒に、僕も見栄を張らなければいけなかったような世界から家業に戻り、すごく気が楽になりましたね。収入は3分の1くらいになりましたが、その分幸せは3倍に感じます。



ご家族での仕事の分担は決まっているのですか。

桐島 誠：喋ることは明らかに弟が上手いんですよ。僕は表舞台が得意ではないです。その点弟はディレクションなどで活躍できるので、前に立つ役割は弟に任せています。

桐島 豊：今回のアトツギ甲子園に出る際に、役割を決めなければならないと考え始めたところ。明言して決めたというよりは、自然な流れでそうになりました。兄は地域とのつながりを作って、僕はアトツギのコミュニティに出ることが多いですね。

僕は製造の方に携わるというよりは、父と兄で積み重ねてきたものづくりの技術を、外に広める役割をしています。以前は製造に特化していて営業のバランスが悪かったため、今はそういった立場を担っていますが、将来は現場の仕事も務めていく予定です。

入社した当初は、どんな仕事から始めたのですか。

桐島 誠：現場の職人です。また新しい業界からの受注を勝手に目指しました。家業に戻った時、アルマイト加工依頼の9割9分が金冠キャップ関係のお仕事でした。いただける事はありがたいのですが、売上のほとんどを1つの業界だけで成り立たせている状態をリスクに感じていました。とはいえ残業をして仕事を進めており、当時は「これ以上仕事を取ってもできない」と。手が回らないという判断でした。

ただ、地域のコミュニティなどでは「産業だけではなく、デザイン系の仕事も取るべきだ」と聞いていたため、ホームページやロゴを友人に手伝ってもらい勝手に作っていきました。

桐島 豊：僕が家業に入社してはじめにしたことは、既存商品の適正価格への見直しでした。

その結果、地域の就労支援の方々と連携して慢性化した残業を減らすことにも成功し、適正な賃金を就労支援の方にもお渡しできるという、winwinの関係が築けています。

3. アトツギ甲子園で自社の価値を再認識

アトツギ甲子園に出場したきっかけは何でしたか。

桐島 豊：アトツギ甲子園は前から認知していて、周囲の方が出場したのを見て興味はあったんです。

先にエントリーを済ませて、WEBサイトに掲載されていた方々を見てみると、東海地区の豊実精工株式会社のアトツギである今泉さんが「クロムフリーの技術」をテーマにエントリーしているのを目にして、僕たちと同じ発信をしていると思いました。実際は全く違う技術

なのですが、「クロムフリーという言葉は僕たちも使っているのに」というライバル心で出場を決めました。

アトツギ甲子園に出場したことで、周囲からの反響や変化はありましたか。

桐島 豊：最初は新規事業を立ち上げなくてはいけないと考えていたのですが、メンターの方々と壁打ちする中で、既に取り組んでいること自体が新規事業であると気づかせていただきました。クロムフリーによる環境改善で社会問題を解決できることではなく、他にない下地処理を行い、美しい意匠性に特化した技術が強みだと気づけたことは良かったです。売り上げに直結するような大きな反応はあまりありませんでしたが、同じ志を持ったアトツギ仲間が全国にできたことも大きな財産となりました。

そして、今回参加したことで、沢山の社長さんや支援者の方にお世話になりました。自分自身、こういった周囲の方からのサポートにとっても助けられたので、自分も次回以降出場される方を支えたいなと思っています。

アトツギ甲子園のプレゼンでは、「ジュラルミンにもアルマイト技術が使えることに気付いた」という話がありましたが、どういった経緯でそこまでたどり着いたのですか。

桐島 誠：とある企業から、「欲しい色味が他社では出せない」と相談されたことが始まりでした。

僕たちはもともと細かい色味を当たり前のようにコントロールしていたのですが、どうやらそういったコントロールは他ではあまりできないことに気付きました。結果、その企業から僕たちの技術を評価していただき、技術に見合った価格の仕事を受注できました。

その時に「僕たちの技術はそれだけの価値があるものなんだ」と初めてわかり、ジュラルミンを使った製品の受注や Instagram などでの広報も始めています。

4. 父や社員と衝突するも、乗り越えて事業成長

新しいことを始めた時に、先輩社員の方やお父様から反発や反対意見は出ませんでしたか。

桐島 誠：技術面で僕が新たに挑戦しようとすることは、先代が既にチャレンジしたものばかりですし、需要もない状態でしたので応援はされていませんでした。しかし地域のコミュ

ニティでご縁いただいた BIG ONES さんの水圧転写技術を活用し、写真のような細かなアルマイト表現ができた時は工場内「おー！」っと沸きました。

また、均一で安定した製品を作る事に評価をいただいていたので、反対にムラの出し方をコントロールし安定させようと考えました。そんな中できた錆び風のアルマイト技術はデザイン関係の方の目に留まり認めていただいて、高級ブランド品の一部に使用されています。結果を出した時には反発された分だけ説得力が増すので、振り切って推し進めている部分もありました。

桐島 豊：兄と父が衝突する場面があるため、僕が仲裁役をしていました。お互いに言っていることは正しいのですが、同じ山の頂点を目指しているのに登り方が違った。その違いを理解するためのコミュニケーションが足りていないと感じたので、定期的に社員会議を開くことを決めました。

入社してから今までの間で 1 番困難だったことは何ですか。

桐島 誠：

未来の理想像を共有し合うことです。

十分に安定した仕事量がある中で「新たな仕事をとり残業を増やしてしまうかもしれない僕」と全員で同じ方向を向くのは難しかったです。仕事量も他力本願な会社にはしたくありませんでした。

そこで第三者の中小企業診断士の方に間に入ってもらったんですよ。その方にヒアリングしていただきながら社長や職人さん達と中期経営計画を作ったり、話し合っ、3年後の理想像をつくることができました。親子で話して進まない時は、信頼のおける第三者の方に入っ、ていただくことをおすすめします。結果的にコロナ過、売上は半減しましたが同時に進めていた計画のおかげで、現在では売上の 6 割が新規顧客になりました。

桐島 豊：内職さんの給料を上げたときも大変でした。

以前のままの値段で続いてしまうと、設備投資が何もできず、事業を持続させていくことが難しい。材料の値上がりもすごく、お客様も下請けの状況までは把握していないため、こちらから言わなければ伝わらないんです。値上げはストレスかもしれませんが、存続のために必要と考えています。

僕らは、一部の製造過程を基本的に内職さんをお願いしていて、40年くらい内職を続けてくれているおばあちゃんたちがいるんですよ。内職さんに賃上げを伝えると「仕事に誇りを持てる」と言ってもらえて、この笑顔のために頑張っただけよかったです。

今後の事業展開を教えてください。

桐島 豊：この技術はかなりニッチなので、露出を高めて広く知っていただくことで、メーカーなどの仕事を取っていきたいですね。

自社製品は「売上に捉われないものづくり」として挑戦しつつ、OEMの中でも、見る人が見れば電研の手掛けた製品だとわかるようなものを作りたいと思います。そのため、今後は自社技術のブランディングを進めていく予定です。

父が言った言葉で、「ものづくりの根幹は人の役に立ちたいという気持ちだ」という言葉にすごく共感していて、僕が発信していくことでうちの技術を知ってもらって役に立ちたいなと思いますね。

桐島 誠：売り上げが立てば社会貢献などにも目が向けられるようになります。

DENKEN FESTAもそうですが、地域の方たちと新しいものにチャレンジしていたり、周りの方たちと一緒に成長していけるようなことができれば嬉しいですね。

