

日中経済交流研究会新聞

日中経済交流研究会

2024年5月訪問インタビュー

お客様に更なるメリットをお届けする品質重視の物づくり

～夢の実現のためにすべきこと～

開催日：2024年5月24日(金)

阪和化工機(株) 代表取締役社長 町井 秀年



事業内容：各種攪拌（かくはん）機的设计・製造・販売／本社所在地：大阪市東淀川区豊新／設立：1956年1月／資本金：5,000万円／年商：23億円（2023年）／従業員数：70名

あらゆる分野で躍動。そこには選ばれる理由が

町井さんが代表取締役社長を務める阪和化工機株式会社は、攪拌機的设计・製造・販売を行う会社です。攪拌は、化学・医療・食品・水処理などあらゆる業種に使用されます。原材料は鉄、ステンレス、チタン、ニッケルなど多種にわたります。なかには特注の製品で3,000万円を超える物もあるそうです。町井さんいわく、この業界は長年の経験が必要なため新規参入しにくく、また大手も客先ごとの個別対応が難しいため参入してこないそうです。業界全体の売上は、100億円、その中で町井さんの会社は23億円の売上を達成し業界2位に位置付けられています。

売上を伸ばし続ける秘訣(ひけつ)とは？業種業態によって求めるものが違うので、そこを理解してすすめるべきではない。そしてお客様が求める以上のものを提供することが大切だと。世間一般ではコストダウンし売価を下げ競争していくことが多いなか、それとは真逆の発想で品質を高め、120%の完成度を求め、決して価格で勝負することなくお客様に長く使っていただくことで良さがわかる製品づくりをすすめているそうです。しかし先代のお父様は真逆の方針だったそうで「反面教師です」と笑いながら話していました。

期待以上の製品を提供することでお客様の満足度は増し、さらなる注文に結び付く。その姿勢が売り上げを伸ばし続ける秘訣ではないかと思いました。

海外進出 中国→ベトナム→次は？

最初の海外進出は35年前の中国上海でした。当時日本の製造業は3Kの業種の最たるもので、人材確保が難しく阪和さんの仕入れ先さんも廃業をしていきました。しかし他の鋳物業者に見積もりをとったところ、価格は2倍に跳ね上がりました。そんな時、採用した中国の方を通して、中国で製造すると日本の1/10のコストですむことがわかりました。しかし品質は悪く、半分は廃棄しました。そこで町井さん自らが中国に出向き、技術指導を行い品質の改善をし、更に中国のマーケットを求め、部品づくりだけでなく製品の販売も開始していきました。そうするとコピーするメーカーもたくさん現れましたが、同じ品質のものは作れないので、中国でも売れたそうです。しかし、2000年くらいから中国では徐々に物価が上がり、賃金も比例して上がり始めました。10年で2倍以上となったので、町井さんはその後10年で日本に近づく予想します。このまま中国工場を続けても採算が合わなくなると判断し、中国に代わる国を探しました。アセアン諸国を巡るなか、ベトナムに決めました。

決め手は離職率の低さでした。2、3年かけて熟練の技を習得する業種では大切なことでした。また、若い労働力も魅力でした。そして

2008年にベトナム工場を設立します。中国に進出していた経験から仕組みがわかっていたので、やりやすかったそうです。ベトナムでは、高品質なものを低コストで作ることを実現しました。海外では離職率が高い印象でしたが、ベトナムの会社の社員さんの離職率はゼロだそうです。なぜ長続きするのかとの問いに、信頼関係を結び、現地の人の幸せを考えて採用しているとのこと。となりの芝を見るのは将来が不安だからで、満足していたら見にいらない。社員の夢を聞いてあげることが大切と話していて、腑に落ちました。

今後の海外での展開についてもお聞きしました。ベトナムの物価も上昇傾向にあり、賃金もさらに上がるでしょう。中国の経験からベトナムプラスワンの国をすでにリサーチしています。ラオス、カンボジア、はたまたフィリピン？最終はアフリカも？町井さんの海外への野望は止まることはありません。

将来のビジョン

来年の4月には900坪の新社屋が完成するそうです。現在は業界ナンバー2。工場は住宅地で大型車の侵入不可で大きい製品が作れないため、1社独占でした。新社屋ではこの問題もクリアになります。またそのタイミングで、ご子息に社長交代をする予定だそうです。

これからも品質向上に努め、ナンバー1を求めずオンリー1をめざしたいと町井さんは言います。

感想

シナリオ通りに進むほど人生は甘くない、私はそんなふうに考えていました。しかし町井さんは思い描いた通りに人生を歩んでいるように思いました。それは「念ずれば夢叶う」を座右の銘にして、常に夢の実現に向けて進んでいるからだ実感しました。

高い目標を持つことを社員さんは困難に感じないだろうかと問いに、まず目標となるマイルストーンを設定し、その積み重ねでゴールは見えてくると言いました。

いち早く海外に目を向け、変化を恐れず夢の実現にむけて着々と進んでいる町井さんのゴールはすぐそこまで来ていると感じた会社訪問でした。

文：日中経済交流研究会 広報委員会
南陽トレーディング(株) 里深 陽子

