

Masters

president, owner, director, boss, leader, captain.....

マスターズ——日本経済の未来を創る経営者たち

2017. 7
July

Vol.35 No.430

特別取材企画

地域に生きる

企業は人なり～その人物像を探る

技を極めた匠

健やかな日々を支える医療

心に寄り添う介護・福祉

EXPERT'S EYE

明日を照らす教育現場

社寺聴聞

逸店探訪

巻頭特集

働き方改革が求められる今だからこそ 人事評価制度を考える

Current Topics/Column

- 「無戸籍」の日本人を救え
- 些細な変化が大きな進化 社内緑化のすすめ
- 効率良く、目標を持って働くために「仕事日記」で自分を見直そう

フランス共和国大統領 エマニュエル・マクロン

Key
Person



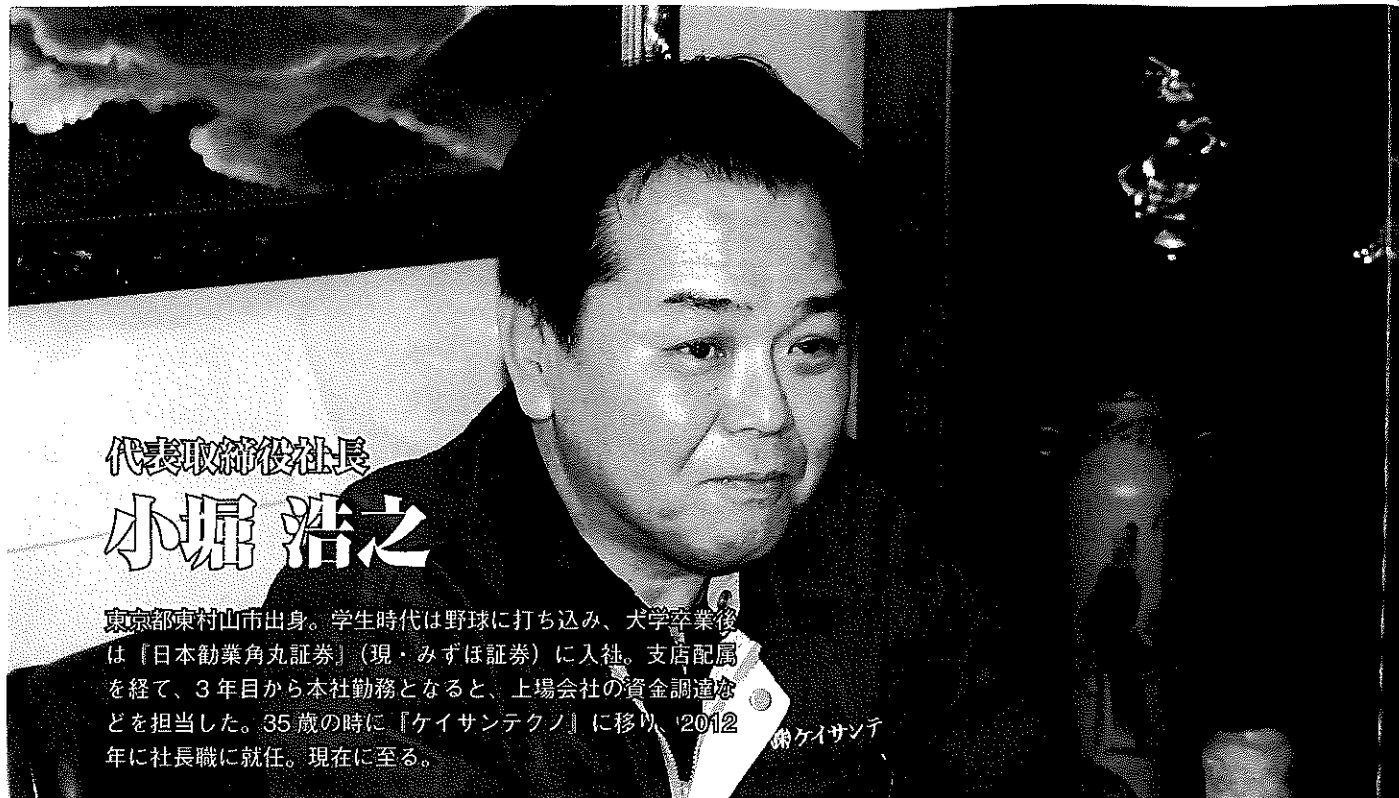
(株)ケイサンテクノ 代表取締役社長

小堀 浩之

鋳造品や鍛造品、各種加工品などの中国製造を実現し、
大手自動車メーカーをはじめとする様々な取引先をサポートしている、
東京都東久留米市の金属エンジニアリング会社『ケイサンテクノ』。
「日本と中国に大きな違いはない」と語る小堀社長は、
日本企業・中国企業を問わず、人対人のお付き合いを大切に、信頼関係を育んできた。
そうして今や、日中に幅広いネットワークを持ち、
熱心な技術指導によって中国製ながら日本品質を実現している。
日本人も中国人も気持ちは同じ——そんな信念が低コスト・高品質なものづくりの秘訣だ。
(対談記事は 108 ~ 109 頁に掲載)

「日本企業・中国企業に違いはありません。
いずれにしても大切なのは、信頼関係です」

信



代表取締役社長
小堀 浩之

東京都東村山市出身。学生時代は野球に打ち込み、大学卒業後は『日本勧業角丸証券』（現・みずほ証券）に入社。支店配属を経て、3年目から本社勤務となると、上場会社の資金調達などを担当した。35歳の時に『ケイサンテクノ』に移り、2012年に社長職に就任。現在に至る。

1992年の創業以来、耐熱鋼を中心とした鑄造製品の設計、製造、販売を手掛けてきた『ケイサンテクノ』。1997年からは中国製造に着手してコストダウンに成功すると共に、技術指導によって日本品質も実現。現在は製品の幅を広げ、鍛造品や各種加工品も取り扱っている。本日は、そんな同社を竹原慎二氏が訪れ、二代目・小堀社長にお話を伺った。

中国での地盤固めと技術指導に注力し
コストダウン・日本品質を実現

——まずは、御社の沿革から伺います。
当社は私の父が創業した会社です。父は元々『住友重機械工業』に勤めており、ずっと技術畑を歩んできた人。鑄造技術が高く評価され、勤務先では子会社の役員まで経験しました。そして1992年、耐熱鋼を中心とした鑄造製品の設計・製造・販売会社として、当社を設立。お陰様で今では、大手自動車メーカーを中心

とした多くのお客様と取引をさせていただいています。

——創業から四半世紀、確かな信頼と実績を積み重ねてこられたわけだ。小堀社長はいつごろ、御社に入られたのですか。

35歳の時です。元々は証券会社に勤めており、当社を継ぐ考えはありませんでした。しかし、仕事の増加によって当社の人手が足りなくなっていたこと、私自身が経営に興味があったことから、思い切って転身を決意。それからは父と私、弟が中心となって経営を推し進め、2012

年には私が社長職に、父が会長職に就任しました。

——御社は、中国での事業展開にも積極的に取り組まれてきたそうですね。

ええ。元々は日本での製造に徹していましたが、時代と共にコストダウンが求められ、日本の鑄造業界は苦境に立たされました。そこで海外製造に活路を見出し、弟の主導で1997年に中国へと進出。私も40歳から中国語を習い始めたところ、中国語教室の先生の紹介で、中国・天津の経営者の方とのお付き合いが始まったんです。それから10年間は頻繁に天津へと通い、向こうでの地盤固めに注力。今では中国国内に幅広いネットワークを持っており、中国での製造の他、日本企業への中国メーカーの紹介、中国進出のバックアップも行っています。

——品質面においては、やはり日本製品のほうが高いイメージがあります。その点については、いかがでしょう。

当社では「中国で日本品質に挑戦！」をモットーに掲げています。これまで長年にわたり、現地メーカーへの技術指導を行い、中国製品の品質向上に努めてきました。頻繁に中国を訪問して品質をしっかりと確認し、また当社でも検品・補修した上で納入しています。その結果、中国でも日本製と違わぬ高品質な製品づ

Column

1997年に「ケイサンテクノ」が中国進出を果たしてから20年が経った。この間、中国での製造コストが上がり、大手企業が東南アジアに製造拠点を移す新たな波があったが、小堀社長は就任当初に「中国に残る」と宣言。現在も中国との取引を続けている。「当社としても、私自身としても、中国との特別なご縁があると思っっているんです」と社長。日本企業が中国でビジネスを展開し、失敗した事例も少なくないが、同社はこれまで良い人とのご縁に恵まれ、成功を収めてきた。

また、「中国は確実に進化しており、1年前になかったものが今にはあります。今はないものも、来年にはあるかもしれない」と、社長は中国の成長にも大きな期待を寄せている。同社が現在手掛ける業務用洗濯機や射出成型機の部品は、高い精度が求められるため、これまで「中国ではつくれない」と言われてきた。しかし、そんな部品もチャンスを得て試作に望み、見事合格点となる高品質な製造を実現した。

自社の高い技術力と、中国の爆発的な成長速度。その二つを掛け合わせ、社長は今後も製造業界で躍進を続けることだろう。

ものづくりで日中をつなぎ 低コスト・高品質な製品を提供



COMPANY PROFILE

株式会社 ケイサンテクノ

東京都東久留米市柳窪 5-4-12

URL : <http://www.keisantech.co.jp>

Special Interview

くりを実現できているのですよ。

時代の波に乗るところ、抗うところ
適切なかじ取りで会社を牽引する

——ところで、技術者であったお父様と証券マン出身の社長とでは、全くカラーが違いますよね。

そうですね。経験も考え方も違いますし、技術では敵いません。父のような経営者であろうと心がけても、きっとできないでしょう。しかし、技術以外で当社に足りない部分が私にはよく見えましたし、人付き合いなら職人肌の父よりも得意。だからこそ、現職就任後は人とのつながりを大切に事業を進めてきました。——二代目として、具体的にはどのような試みを？

お客様、当社、協力会社の3者が利益を得ることを大切にしてきました。それは相手が日本企業でも中国企業でも変わりません。特に、当社はお客様と協力会社の間に立ちますから、3社が納得した上でお付き合いを続けていけるよう、上手く仲を取り持つことを心がけてきましたね。だからこそ思うのは、ビジネスにおいて最も重要なのは人間関係だということ。実際に、私が天津に行くようになって14年が経ちましたが、これまで

取引したメーカーとの関係が途切れたことは、ほとんどありません。

——そうして築いた長年の信頼関係が、御社のベースとなっているわけだ。

ええ。パソコンやスマホの普及によって世界との距離が縮まり、誰とでも簡単につながれる時代になりました。しかし、だからこそ大切なのは、顔を合わせることで私は思います。たとえば竹原さんは、テレビで見ていると怖そうな印象を受けますが(笑)、実際に合えばとても優しい方です。それと同じで、ビジネスにおいても電話やメールでは本意が伝わらないと思うんですよ。ですから、もちろん電話やメールも利用しつつ、大事な時は実際にお会いする。その大切さは社員にも日ごろから伝えています。

——今の時代にあえてアナログなお付き合いを大切に。素晴らしい姿勢だと

思います。では最後に、今後の展望をお聞かせ下さい。

これまで当社では、自動車のギア等を熱処理する際に使用する鋳造品の製造を行ってきました。しかし、ご存知の通り、自動車もハイブリッドカーや電気自動車、水素自動車など、目まぐるしく進化しており、今後は使われるギアも減ってくると予想されます。ですから、私が現職に就任してからは、機械加工品や鍛造品、プレス加工品、そして樹脂やゴムも扱うようになりました。お客様もこれまでは自動車メーカーの熱処理部門が主でしたが、今は設備部門、さらには業務用洗濯機や射出成型機の部品などにも広がっています。そのように、当社の技術を需要へと結びつけ、新たな顧客を開拓して、今後も事業を末永く継続していきたいですね。

(取材/2017年4月)

After the Interview

「先代と同じ技術者ではなく、証券マンとして経営に精通されていた小堀社長だからこそ、新たな角度から事業を発展に導いているのだと感じました。そして、対談時におっしゃっていた『日本人も中国人も、気持ちは通じる部分がある』という言葉に、社長が中国でネットワークを広げられている所以を垣間見た気がします。今後のさらなるご活躍を、期待しています！」

