

夢追い人

今回の夢追い人は江崎産業の江崎さんにお話を伺いました。

お客様と向き合った 真面目なものづくりを

有限会社 江崎産業

代表取締役社長 江崎 慎一郎 さん

家業を継ぐと3人組と

江崎産業は昨年創業50年を迎えた大川の機械用刃物製造・研磨・販売を行う会社です。江崎さんご自身は三代目になられるとのこと。

「現在は製造、研磨、卸販売の三本柱で営業しています。販売店経由にはなりません。末端のユーザーですと、大川市内だけでなく全国47都道府県各地に取引先があります。」

「全国でも活躍している江崎産業の製品。ところで江崎さんご自身は、小さい頃から家業に携わりたいと考えていたのでしょうか？」

「工場の裏が木材倉庫だったのでそこに登って遊んだりなど、幼い頃から木材に囲まれて生活していました。木材に関わることに関心があつたし、いずれは家業に携わることがしたいとも思っていましたね。」

でも就職するなら違う業種、自分の好きなことに進もうと思いい、住宅資材を取り扱う商社へ進みました。

また地元に戻る2年ほど前のことですが、勤めていた会社のプレカット工場の工場長とも親しくさせてもらっていました。工場長は実家が刃物関係の仕事をしていることも知っていたのですが、ある日、工場での使用刃物についての悩みを持ちかけられました。よかったら実家に尋ねてもらえないか、お前のところどうにかならないか？というもので、そのことを父に相談してみると、こうしたらいいという答えがすぐに返ってきました。またこれを使ってみたいというのと、工場の悩みも解消するピタタリの製品を送ってくれました。工場長からも『お前の実家すごいな！』と誇ってもらえて、うちってすごい

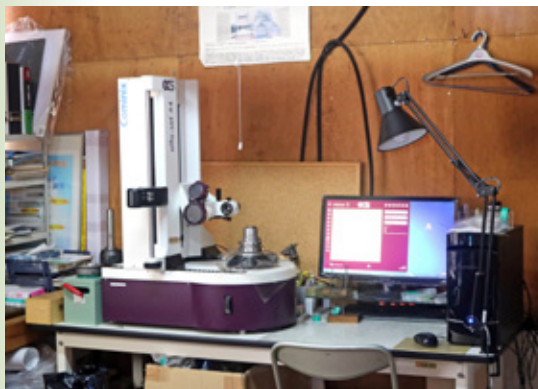


作業風景



製造の様子





測定器

のかな?と家業に対して、俄然興味を湧きました」
30歳までには地元へ戻り、家業の江崎産業に入ることを決めていた江崎さん。大川へ戻られたのは、29歳半ばだったとのこと。その時からすでに事業を継ぐことを決められていたのでしょうか?
「大川へ帰ってきた時点で、継ぐことも決めていましたね。ただ先代の仕事を継ぐというのは、なかなか難しいことばかりでした。特に昔と比べると木工業に関係する事業所も減ってきています。以前はたくさん仕事があつて、技術を学ぶ場もありました。今は色々やってみたくても、その機会になかなか恵まれないことも多いですね」
家業とは違う職種を経て大川に戻られた江崎さん。最初は何かわからないことばかりだったそうです。その中でも戻られてきた年には、ものづくり補助金を受けられたとのこと。

「補助金を利用して測定器を購入しました。知識も経験もないので、自分の中でこれという答えがないまま仕事をしていたんです。でも測定器を使うことで必ず数値として結果がでます。いまやっていることが正しいのか正しくないのか数字としてわかるので、とても助かりました。また機械のメモリどおりにやっている作業でも、機械が老朽化しているか思い描いたとおりになっていないか分かります。帰ってきたばかりの人間がそれを指摘しても、何十年とやってきた職人からすると、素人が何を言ってるんだ?と思われれます。言葉だけでは説得力には欠けますが、数字として現れることで納得してもらえましたし、自分のやり方が何かおかしいんだなと気付くきっかけにもなります。測定器を入れたことで製品や再研磨を改善する方向性も決まってくるし、自社の品質を上げることにも繋がりました。補助金を受けて本当によかったです」

お客様の喜びのために

木工業と同じく職人技が光る機械の刃物たち。江崎さんも「特に研磨は各々の技術力が出る場所です」とお話しされました。
「チップソーと呼ばれる丸いノコギリのような刃物は、外周の刃の精度を5/100ミリ以内に取り付けて研磨をしています。そこが狂うと切れ味が不具合が起こったりすること

もあります。人の技術も必要だし、機械のメンテナンスも必要です。一概に研磨と言っても様々な種類があつて、全て技術と経験が問われてきます。なかなか上手くないからこそ面白い部分でもありますね。逆を言えば、そこに面白みを感じられないと、この業界で続けていくのは難しいかもしれないですね。今年には国家資格である切削工具研削技能士一級を取得しました。技術を追求していくことは、やはり楽しいですね」
また江崎産業ではお客様の製品ごとにマーケティングをした顧客管理も行われているそうです。



製造している刃物

「刃物は同じでも材料によっては、切れる枚数や切れ肌など変わってきます。材料に合わせて設計・設定することに、お客様の求めている切れ味になりますし、刃自体の寿命も違ってきます。初期テ



使用した場合の加工見本

ストとしては標準の形でお出しして、そこから上手くいった、いかなかったがあり、競合他社との比較にも繋がってきます。できる限りお客様の希望にそえるよう突き詰めていくのでコストはかかりますね。もちろんメーカーのような規格品の大量生産ができれば、会社にとつての旨味になります。小さな会社ではそれが簡単にできない方法です。お客様の要望ごとに合わせていかなければいけないですし、それが出来なければ大手メーカーにはなかなか勝てないですね。なのでお客様とは色々打ち合わせをしてから製品を提案しています。メールでも電話でも問い合わせがあります。その際は、《会社が売りたいものを売らない、お客様の用途に合うものしか提案しない》を念頭に置いてお答えしています。うちの製品よりも他社の製品の方がお客様のニーズに合うならば、私たちを勧めています。江崎産業のものを使っています。江崎産業のものを、そういう信念は曲げないようになっていますね」

世界で通用のproducts

社長になられてから今年で六年目となった江崎さん。周りの同業者と比べると、若い経営者でもあります。
「若いからこその特権ではないですが、若いからこそできることもたくさんあると思っています。何も知らないからこそ、知識を増やそうという意欲がずっと続いています。」

まだ自分が出るものの天井がどこにあるのかもわからないです。年を重ねて自分の限界がわかると、どうしても学びますが、学ぶことはいつまでも止めたくないですね」
また「周りから後ろ指さされるような仕事はしたくないです。儲からなくてもいいから、真面目にきちんと仕事をしたいですね」とも話された江崎さん。そんな仕事に対して常に誠実な江崎さんの夢はなんでしょうか?

「小さな会社でも作るモノによつては世界と戦えるんだなと実感しています。突き詰めてくると競合先が世界トップシェアの会社などの大手ばかりです。今の江崎産業の刃物は、いわゆるノーブランド的なものなんです。良いものを作っている自負もあるし、お客様も認めてくれていますが、どうしても大手メーカーの刻印があるものに安心感を持たれてしまいます。正直、ちょっと納得いかないと思う部分もあります。いずれは江崎産業の刃物はどこのメーカーにも負けないぞ!と思ってもらえるような認知度を高めていきたいです。だからこそ技術をもっと進歩させていかなきゃいけないし、もっと良いものをつくらないといけない、改善する点はたくさんでたくさんと思えますが、大手には負けないもの、世界でも通用するものを作っていきたいですね」