

(株)かつ工装
代表取締役

PICK UP

THE PERSON

塩谷 智希

KEY WORD

改革

— kaikaku —

元々、人と話をするのが好きだという塩谷社長は、
学業修了以来、営業職を天職として歩み、結果を残してきた。
そして父親の後を継ぐべく『かつ工装』に入り、ものづくりの世界と出会う。
そこで社長は、培われてきた高度な技術力を目の当たりにするも、
そのすごさを取引先しか知らないことに気づき、営業マンとしての血が騒いだ。
「この技術を外にアピールすることが自分の仕事だ」——
対外的な取り組みを増やし、これまでの体制を一新する。
社長の営業力を活かした改革が、始まろうとしている。



「当社が持つ高度な技術力を
外に向けてどんどんアピールしたい」



株式会社 かつ工装



長崎県西彼杵郡長与町高田郷 3455

地域に根差したものづくり企業として 技術を引き継ぎ、時代に即した展開を目指す



代表取締役
塩谷 智希

長崎県出身。学業修了後は通信関連の会社に就職し、営業に従事。6年間勤務した後、同じ通信関連で独立する。その後、『かつ工装』の社長を務めていた伯父が引退し、父親が二代目に就任。そのタイミングで事業を手伝うことになり、父の下で経験を蓄積した後、三代目として代表に就任。現在に至る。

御社はもともと、社長のお父様の会社だったのですか。
いえ、創業したのは父の兄で、父はずっと役員を務めていました。けれども私が独立して数年経ったころ、伯父が引退して父が継いだんです。それを機に、父から誘われたという流れですね。事業内容としては、金属溶接や、船舶用の冷凍冷蔵庫扉枠の製造、FRP製品の製造などです。また、ステンレス製品やアルミ製品などの加工も手掛けるほか、看板の製作や防水工事、防熱工事も請負っています。
独立されて順調だったということですが、そのまま続けたいという思いはなかったのでしょうか。
ちょうど携帯電話も浸透し、飽和状態になっていて、業績も頭打ちになっていました。そうなるので、やり甲斐も小さくなってきたので、新しい場所でチャレンジしたほうが面白いと思っただけです。それに、もともと伯父が経営していた会社とはいえ、伯父には子どもがいなかったもので、いずれ私が継がなくてはならないのかなと、心の奥ではずっと思っていたんです。
なるほど。それまで営業マンとして豊富な経験を積んでこられた社長ですから、お父様としても助かったでしょうね。
やはり親子ですから、父とぶつかることも多かったですよ。父は根っからの職人ですし、新しいことを提案しても伝統を守ることを選ぶタイプ。仕事は大手造船会社の二次請けがメインなので安定はしています。が、私としてはもっと積極的に営業をしていきたいと考えていたんです。でも、代替わりして経営者になった今、父の言っていることもよく分かる。伝統と改革の balan

船舶用の冷凍・冷蔵庫扉枠の製造をはじめ、FRP製品の製造、ステンレス製品やアルミ製品の加工などを手掛ける『かつ工装』。造船会社の下請けとして安定した基盤を築いており、技術力の高さが評価されてきた。そんな同社を、本日はタレントの島崎俊郎氏が訪問。三代目を務める塩谷社長にインタビューを行い、その歩みや事業への思いなどを伺った。

塩谷社長は、社会に出てどのようなお仕事からスタートされたのでしょうか。
高校は定時制だったので、昼間に工場仕事をして、夜は学校に通ってました。その時はパソコンのディスプレイを作る仕事だったんです。高校を卒業してからは、通信関連の会社に就職して、営業に携わりました。営業は自分に向いていたようで、楽しかったですよ。今でもずっと営業一筋なんです。やればやっただけ数字で成果が見えるので、やり甲斐が大きかったですね。人とお話しするのも好きなので、西日本エリアで約150人いる営業の中で、トップの成績を取ることができました。
それはすごいですね。

そちらでは6年ほど勤めましたが、不景気から仕事が減ってきたので、思い切って辞めて独立することにしました。ちょうど携帯電話が出始めたころだったので、勤務時代の通信関連のノウハウを活かしながら、携帯電話も扱うように。立ち上げ当初は時代も良かったのか思った以上に順調でした。しかしその後、この『かつ工装』を経営していた父から「一緒に仕事をしないか」と話があり、こちらに入ったんです。

スを取りながら、自分のカラーを出して進めていきました。
どのよう
なプランを描いていらっ
しゃるので
しょうか。
まずはこの
長崎県内で知名度を上げて
いくことですね。看板も出していないので、取引のある方々しか当社の存在を知らないと思います。ですからまずは看板を出し、ホームページを制作して、こちらから発信していくこと。当社は先ほど申しましたような金属加工などを手掛けていますから、どんどんご依頼いただきたいですね。職人気質だった父や伯父が守ってきた事業ですから、技術面には自信があります。そうして事業基盤を改めて固めたら九州全域を取引範囲として定め、さらに新たな事業柱を2本、3本と増やして幅を広げていきたいと思っています。



【かつ工装】の工場内の様子。様々な加工・製作が行われている

それは楽しみですね。そうして会社が成長すれば、次の世代の人たちも御社で活躍することができますね。
仕事が増えればそれに応じて人も増やしますから、そうして入ってきた人にも頑張ってもらいたいですね。また私には息子がおり、まだ小学6年生です。継ぐかどうかは分かりませんが、もし継いでくれるならその時のためにも、新しい体制をつくっていきたいですね。

内から外へ、さらなる発展を目指す

▼サラリーマン時代も独立してからも、ずっと営業に携わってきたという塩谷社長。だが『かつ工装』の創業者である伯父や、先代の父親は職人気質。1日中黙々と作業をし、ものづくりに励んできた。「人と話すことが好きな私とは全くタイプが違うので、最初は戸惑いました」と社長は笑いながら話すが、そのものづくりの技術力が信頼を固めてきたことも肌で感じている。
▼だからこそ社長は、自分の長所と自社のものづくりのレ

ベルの高さを合わせれば、さらに成長できると考える。「今まで内に閉じこもっていたことを、外に向けてアピールしていくことが自分の役割」と社長。「看板もHPもなく、腕1本でやってきましたが、これからはそういう時代ではない」と続ける。二代にわたって培った職人としての技術に、三代目となる社長の営業力、コミュニケーション能力が加われば怖いものはない。新しく生まれ変わろうとしている『かつ工装』のこれからが楽しみだ。



ゲスト ● 島崎 俊郎

「塩谷社長のお話から、これからに向けて様々な構想を練っていらっしやるのが分かりました。『かつ工装』さんは今、さらに大きく成長を遂げるための過渡期なのかもしれませんね。これからは楽しみですね！」

