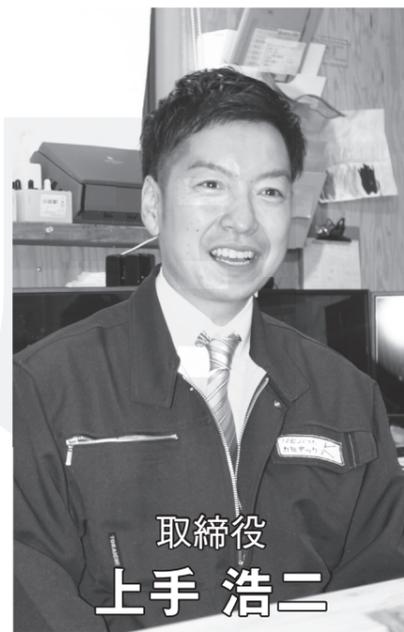


より良いモノづくりをサポートする お客様と加工屋さんの間に入り

機械加工や、各種ネジ市販品の販売などを手掛けている『NEJIYAカミテック』。双子のご兄弟である上手社長と上手取締役が立ち上げた会社で、息のあった二人で協力しながら事業展開を進めている。本日は、竹原慎二氏が同社を訪問し、お二方からお話を伺った。



代表取締役
上手 吉広



取締役
上手 浩二

—早速ですが、上手社長と上手取締役は、双子のご兄弟でいらっしゃるのか。
(吉) ええ。『NEJIYA カミテック』は兄弟で立ち上げた会社として、一応兄である私が社長を務めています。実際はどちらが上ということもなく、フラットな関係で事業に取り組んでいます。それに、根本的な考え方は似ていますが、性格は二人とも違うのですよ。
(浩) どちらかと言えば私は引っ込み思案なところがあり、兄は積極的です。兄が表に出て引っ張ってくれるので、私は裏方としてそのサポートをすることが多いです。
(吉) 私は思ったことをすぐに言ったり行動に起こしたりするのですが、弟は冷静に一步引いた目線から、私や会社のこと、お客様のことを見ていてくれます。そして、「もっとこういう言い方をしたら良いんじゃないか」と、分析して意見を言ってくれるので、助かっていますね。私にはない発想を持っているので、意見を交換することで良い刺激にもなります。兄弟でありながら友人のような、特別な存在です。
—互いに良き理解者でいらっしゃる、と。お二方は本当に仲が良いのですか。
(吉) はい。お前は以前から一緒にされていて？
(浩) はい。学業修了後は、弟と一緒にネジ販売会社に入社して、16年ほど働いていました。そこで金属加工業という仕事を学び、加工屋さんが働く現場を見ながら、様々なノウハウを学んだのです。その中で、良い仕事をした時のお客様の笑顔を見ることがやり甲斐となり、この仕事が大好きになっていきました。そ

して、「ゆくゆくは自分たちでやりたい」と思うようになり、弟と共に独立に踏み切ったのが、3年ほど前のことです。
—なるほど、そうして『NEJIYA カミテック』が誕生したのですか。いざ独立されてみて、いかがでしたか。
(吉) ありがたいことに、前職時代のお客様の多くが独立後も応援して下さいまして、業績は着実に伸びていきました。コロナ禍に見舞われてからは少し落ち込んだものの、お陰様で今でも順調です。皆様とても可愛がって下さり、ご紹介でお得意様も着実に増えています。
—それは素晴らしい。それでは、改めて御社の事業内容を詳しく伺っても？
(吉) ネジを仕入れて販売するのが事業柱の一つです。もう一つ、メーカーさんなどのお客様から図面をいただいて、ローラーやシャフトといった様々な機械の金属部品の加工を加工屋さんに依頼し、完成したものをお客様にお届けする業務があります。お客様と職人さんの間をつなぐ、仲介業のような形ですね。進行状況の確認や調整もさせていただきますので、お客様の納期管理の手間を減らすことができます。
—確かにそれはありがたいですね。
(浩) もちろん、ただ納期管理をするだけではありません。当社では、お客様の求める内容を的確に汲み取り、数ある加工屋さんの中から最適な条件でのマッチングをご提案させていただきます。また、いただいた図面を見た時に、材質や加工内容、メッキなどの様々な要素の中から、少し変更すれば加工がやりやすくなり、結果としてコストダウンにつながる例も

あります。そういった部分もご提案させていただき、お客様と加工屋さん、双方にメリットが出るような形にしていきたいと考えています。通常、私共のような業者を通すとマージンが発生しますから、その分コストがかかります。コストダウンが実現すれば、私たちがマージンをいただいたとしても、お客様のご予算以下に抑えることが可能になるのです。

様々な業務を抱えていて忙しいお客様方のパートナーとなるのが私共の仕事。思いやりの心を持って、「どうすればお客様の手間が省けて、期待以上の結果を出せるか」を考えるよう、常に心がけています。

—お客様にとって、非常に心強い存在だと思います。しかし、それにはより多くの加工屋さんとのつながりが必要になりますよね。

(吉) おっしゃる通りです。加工屋さんの所に足繁く通い、そこからご縁をいただけてきました。私は職人さんのような技術は持っていませんから、逆に素直にすごいと思ったことを伝えることができます。「これはどうやって作ったのですか」とか、「この技術は本当にすごいですね」とか、自分の気持ちを伝えてコミュニケーションを取り、やがて加工屋さんにも心を許して下さいました。そうして信頼関係を築き、仕事を頼めるようになっていきました。

—確かに、興味を持って接してくれたら、加工屋さんも嬉しいと思います。

(浩) 自分自身、作業現場を見るのが好



きということもあります。それに、加工屋さん一つひとつに得意分野や特性がありますから、それを知ることでより的確にお客様にご紹介できると思います。

—社長のお話からは、周囲の方々への尊敬の念が感じられます。

(浩) 自分たちが儲ければ良いという考えでは、当然信頼は築けませんから。まずは加工屋さんに「『NEJIYA カミテック』とならやりやすい」と思ってもらい、良いお仕事が出来る環境を整える。その上でお客様に提供することで、お客様も喜んで下さるのです。何よりも一部の人間だけが得をするようなことはあってはなりません。モノづくりを通して皆様に喜んでいただくことが、この仕事の一番のやり甲斐。そのためにどうするの

かを考えることで、様々な発想が生まれていくのだと思います。

(浩) 私も同じ思いです。お客様と加工屋さんの間に立ち、緩衝材となるのが私共の役目。皆様に喜んでいただけるように、これからは勉強し続けていきたいですね。

—真っ直ぐなお人柄でいらっしゃるようだ。最後に、今後の展望をお聞かせ下さい。

(浩) 今は仲介の仕事が中心ですが、同じ事業ばかりをしていては、この先の展開には限界が出てくるでしょう。ゆくゆくは自社で設備を整えて製造業に取り組んだり、違う分野に参入したりもしていきたいですね。

(2021年1月取材)

Pickup Story ▶▶▶公私共に支えるパートナー

▼対談の中で、思わず温かな気持ちになる場面があった。当日、上手社長と上手取締役それぞれの奥様も同席して下さいまして、お話を伺うことができた。両ご夫婦共、ご結婚されたのは約10年前で、奥様方はもともと看護師だったという。前職時代、社長や取締役がご苦労される姿を見ていた奥様方は、お二方が独立すると看護師を退職。『NEJIYA カミテック』の一員となり、ゼロから仕事を覚えたそう。そうして今では陰から事業を支える大事な柱となり、「お客様からの評判も良く、とても助かっています」と社長は語る。大変なこともあったことだろうが、四人

で笑い合う姿からは互いの信頼関係が感じられ、思わずこちらも笑みが溢れてしまうような温かな雰囲気が漂っていた。

▼そんな奥様方に対して社長と取締役は、「独立してからの3年間、本当に頑張ってくれて、支えてくれました。二人がいなかったらここまで来ることはできなかったと思います。これから新しいことにも挑戦するつもりで、ヒヤヒヤさせるかもしれませんが(笑)、よろしくお願ひします」と、偽りない言葉を送っていた。

▼心から信頼できる存在は、その人にとって何よりの力となる。それを感じられる瞬間だった。



竹原 慎二
(元WBA世界ミドル級チャンピオン)

上手社長と上手取締役は、学生時代から共にボウリングに打ち込み、日本一となるほどの腕前だそう。兄弟で切磋琢磨し合い、一つのことにとことん打ち込む。その姿勢は、現在にも生きています。これからは、お二方で支え合いながら頑張ってくださいね！