

VOL.02

Bizrea

代表者インタビューマガジン

畑から、
面白い仕事は生まれる。

農業を入口に、人・企業・地域をつなぐ。

NORIDAGARDEN&CO.代表
NOBODYKNOWS+ メンバー

ノリ・ダ・ファンキーシビレサス

Turn Words Into Action.

読むためではなく、使うための一冊。

この一冊は、単なる会社紹介ではありません。
言葉・価値観・意思決定の背景を可視化し、
「この会社は何を大切にしているのか」を具体的に伝えるためのツールです。
求職者にとっては、入社後のミスマッチを防ぐための判断材料に。取引先にと
っては、信頼できる企業かどうかを見極めるための材料に。そして社員にとっ
ては、働く意味や、会社の進む方向を再確認するための指針に。言葉が曖昧な
会社は、選ばれない。言葉が具体的な会社は、信頼される。
この一冊には、“語れる会社”になるためのすべてが詰まっています。

Table Of Contents

01 noridaGARDEN&co./nobodyknows+ ノリ・ダ・ファンキーシビレサス

思い通りにならないからこそ面白い。農業で暮らしに小さな豊かさを届ける仕事とは？

02 鰻処まへの 若大将 前野 祐一郎

七十余年継ぎ足されてきた相伝のタレ。親子三代に愛される“懐かしさ”を守る、鰻処まへののこだわりとは？

03 株式会社竹代 小牧工場長 渡邊 尚子

電線一本から社会を支える仕事へ。不器用だった経験を力に変え、仲間と品質を守り続ける工場長の想いとは？

04 フォレスト個別指導塾豊田校/株式会社かふう オーナー/代表取締役 幸地 賢枝

一人で抱え込まない子育てへ。子どもと保護者に寄り添い、安心して相談できる場所とは？

05 紀創機械設計 代表取締役 松浦 紀貴

図面を描くだけではなく、お客様の想いを形にする。30年の機械設計経験で挑む、省人化・省力化と働きやすい未来とは？

06 株式会社ホニック 代表取締役 森上 智代

特許商品開発で挑戦を続ける中小企業。社員と技術を守る代表の想いとは？

Featured Guest

noridaGARDEN&co./nobodyknows+の所属メンバー

ノリ・ダ・ファンキーシビレサス

農業を入口に、暮らしをほんの少し豊かにする。



1980年8月20日、愛知県生まれ。HIP HOPグループ・nobodyknows+のMCとして活動し、2004年にはアルバム『Do You Know?』でオリコン1位を獲得。

音楽活動と並行して、愛知県長久手市で農業にも取り組み、これまで培ってきた経験とノウハウを活かして「noridaGARDEN&co.」を経営している。現在は、農業を通じて人や地域、企業をつなぐ新たな取り組みにも力を注いでいる。

また、大のプロレス好きとしても知られ、2010年5月には今池プロレスでプロレスラーデビュー。以降、名古屋を中心とした大会に出場し、2018年10月の試合を最後にプロレスラーとしての活動を引退した。音楽、プロレス、農業という異なる分野に挑戦しながら、自身ならではの表現と活動を続けている。

思い通りにならないから、農業は面白い。



Q. まず、この事業を始めたきっかけを教えてください。

事業というより、そもそも農業を始めるきっかけからになります。僕の同級生が27、28歳ぐらいの時に、地元で八百屋をやると言い始めたんです。その話を聞いた時に、単純に「面白そうだな」と思いました。それで、「半分お金を出すから、俺もやらせてよ」というところから、二人で始めることになりました。ただ、当時は野菜のことがまったく分からなくて、そこで、契約していた農家さんのところへ「ちょっと俺、修行に行ってくるわ」と言って行きました。しばらく続けているうちに、そちらの方が楽しくなってしまう、農業をやりたいと思うようになり、その修行先で10年ほど、農業を勉強して、そこから独立する形で、今につながっています。

Q. 起業を決意した瞬間は、どのような時でしたか。

10年ほどお世話になった場所を辞めてから、少しフラフラしていた時期があったんです。農業はやりたいけれど、すぐにやる場所が見つからなくて。その間も働かなければいけなかったんで、少しの間、鳶（とび）の仕事をやっていました。ただ、僕は高所恐怖症でして、絶対にやりたくない仕事だったんです。毎日嫌で、あの時は本当に辛かったですね。ですが、コロナをきっかけに仕事が全部止まるという状況になって、それで「辞めます」と言って鳶を辞めました。大変な時期ではありましたが、自分にとっては、これが改めて農業へ戻るきっかけになりました。その後、たまたま知り合いから「土地

があるからやってくれないか」という話をいただいて、ようやく農地を借りることができたんです。

Q. 独立してから、一番苦しかった出来事は何でしたか。

せっかく農地を借りられて、いざ自分でやり始めた矢先に、その場所が「来年からは使えません」となってしまった時です。あの時はやっぱり、どうしようかなと本当に悩みましたし、一番苦しかったですね。

でも、今振り返ると、40歳手前で鳶の経験も含めて一番辛い経験をして置いて良かったなとも思います。もちろん、鳶の仕事をされている方たちは本当にすごいです。安全帯を付けてものすごいスキルで作業されているので、そこは心から尊敬しています。ただ、自分は高いところを克服できませんでしたので、だからこそ、苦勞して辿り着いた今の場所で、こうして地べたで働けているのは最高ですね。

Q. その苦しかった時期は、どのように乗り越えたのでしょうか。

借りた農地が使えなくなるという絶望的な状況でしたが、そこで諦めずに次のステップへ動いたことです。色々と動いて探した結果、次の縁に恵まれて、今の場所へと移ってくることができました。あのピンチの時に足を止めなかったからこそ、今があります。

Q. これまで影響を受けた人物はいますか。

正直、僕はまだ経営ができているとは思っていないのですが、影響を受けた人は、今まで会ってきた中にたくさ



んいます。うちのリーダーにも当然影響を受けています。ただ、一般的に会社経営をされている方々とは、僕は少しタイプが違う気がしています。人物というより、好きなアーティストや、色んな出来事から影響を受けていることが多い気がします。

Q. 周りの人や、これまでの経験から学んだことはありますか。

自分が面白いと思うことは、ちゃんと貫いた方がいいということを学んだかもしれません。若い頃は、身近な人も含めて、いろいろな人に迷惑をかけてきたと思います。ただ、年齢を重ねていろいろなものが見えてくると、周りとのバランスや整合性を取れるようになってきて、そういう中でも、自分の中にブレないものを持つておくことは大事だと、周りの人たちのおかげで強く思うようになりました。

Q. 子どもの頃は、どのような性格でしたか。

何も考えていない目立ちたがり屋でうるさくて面白くないやつだったと思います。

Q. 今の仕事につながる原体験はありますか。

おじいちゃんが小さな畑をやっていました。遊びに行くと、そこでずっと遊んでいたんです。虫を捕まえたりしていました。ただ、あの頃から畑が好きだったかと言われると、それは分かりません。ですが、面白いもので、しばらく前に行った時に、おじいさんも畑をやっていたんです。「やっぱりみんなやるんだな」と思いました。原体験があるとすれば、おじいちゃんの畑かもしれません。そんな気がします。

Q. 仕事をするうえで、最も大切にしている考え方は何ですか。

面白いか、面白くないかです。お金が稼げなくても、面白い方を選ぶ。それが大きいです。

Q. 大切にしている価値観についても教えてください。

普段の生活を、ほんのちょっとでいいから豊かにしてくれるものを大事にしています。僕と関わったことで、少しでも生活に潤いが出たとか、小さなことに気づけるようになったとか、僕自身もそうですが、関わる人がそういう風になってくれたらいいなと思っています。

そして、そこに面白さがあることも大事です。

Q. 会社を一言で表すと、どのような会社でしょうか。

農業を使って、社会を少しだけ、ほんの少しだけ豊かにしたい。うちの会社はそういう会社だと思っています。

Q. 現在の商品やサービスについて教えてください。

今は、さつまいもを作っています。加工して、干し芋を作っています。これが基本的なうちの加工品です。干し芋は僕だけで作っているわけではなく、知り合った方をお願いして作ってもらっている部分もあります。もう一つは貸し農園です。ただ、一般の方に貸す形ではなく、企業さん向けに貸している場所です。

Q. 他にはない強みは、どのようなところにありますか。

農業の入口として、「こういうことをしたい」ということに対しての間口は広いと思います。それが強みかなと思います。農業といっても、ただ作物を育てるだけではなく、企業さんが関わることで何ができるかを一緒に考えられる。そこに可能性があると思っています。



Q. 農業に関する技術やノウハウについては、どのように考えていますか。

10年くらい修行しているので、最低限の技術、基本は持っていると思います。ただ、今は一人でやっているの、他の人とは違う形になっている部分もあるかもしれません。農業には正解がないので、育てば勝ちというところがあります。その分、臨機応変に対応できるところは、自分の良さかもしれません。

Q. この仕事の魅力は何ですか。

この仕事の魅力は、圧倒的に「思い通りにならない」ことです。ここが、やめられないところなんです。なぜなら多分、思い通りになったらやめてしまうと思うからです。プラモデルのように、完成したら終わりというわけではありません。農業は、最初からどうなるか分からないところから始まります。だからこそ、そ



のための下準備もすごく大事です。実って、作物ができたとしても、それが売れるかどうかは分かりません。今度は売るための下準備が別で出てきますので。値段も含めて、とにかく思い通りになりません。でも、それが楽しいんです。

Q. 曲げない信念はありますか。

そんなに大それたものはないと思います。その時の流れの中で、いいなと思うものには乗っかっていたり、受け入れたりすると思います。ただ、判断がつかない最後は、やっぱり面白いかわからないからです。その面白いというのは、やっている最中だけではありません。やった結果として得られるものが面白いかどうかとも考えます。たとえば大きな対価をいただけたとしても、面白くなければ「これはどうかな」と思うこともあります。もちろん、びっくりするような対価だったら、「面白くはないけれど、これだけいただけるならいいかな」と思うこともあるかもしれません。でも最終的には、自分がやっている最中だけではなく、出る答えが面白いかどうかを問います。結果があまり面白くなさそうだなと思ったら、きっと、お断りすることもあると思います。

Q. 社員と接するうえで大切にしたいことはありますか。

今は社員はいませんし、今のところ、無理に人を増やすつもりはありません。できるだけ自分でやりたいという気持ちがあります。ただ、もし人を雇ったとしたら、同じようにしてほしいです。できるだけ自分がやりたいようにやってほしい。常に面白い方を選んでほしいです。それが僕と反対の意見でも、全然やってほしいと思います。ちゃんと理由があって、「これが面白いんです」と言ってくれるなら、やってほしい。そういう感じがしたいです。

Q. 現在、主なお客様はどのような方々ですか。

始めたのが去年の11月からなので、完全にオープンしているわけではありません。今は、僕が声をかけられる範囲の企業さんをお願いして、サンプルとしてやっている段階です。1件はITの会社さんで、もう1件は車屋さんです。ジャンルは問いません。これからき

ちんと募集する形になったら、どんなジャンルの方でも良いと思っています。ただ、同業者だけは少し嫌ですね。それ以外であれば、基本的にはどんな企業さんでも良いです。

Q. お客様からの反応や、現在感じている課題はありますか。

今は、お互いに意見を出し合っているところです。会社さんにも都合がありますので、なかなかタイミングが合わないことはあります。向こうがやりたいことと、こちらの都合が合わないこともあります。そこは、これからどうしていくか考えなければいけないところです。あとは天候もあります。自然相手なので、すべてを保証しきれものではありません。そういうところを、もう少し詰めていきたいと思っています。そこは、お互いに感じている部分だと思います。



Q. 得意な仕事や案件はありますか。

会社のことは、ほとんど僕がやっています。こうやってメディアに出たり、人前で話したりすることは、人と比べたら得意な方かもしれません。ためになる話はほとんどないですけど、もちろん、農業は得意です。

Q. どのような企業とつながっていきたいですか。

せっかく春日井でやらせていただいているので、春日井の事業者さんとも一緒にやれたら嬉しいです。あとは、面白がってくれる人たちとやれたらいいなと思います。農業に対してでも、僕自身に対してでも、どちらでも構いません。賛同してほしいという気持ちが強いわけではなく、単純に喜んでくれたり、興味を持ってくれたりする人だったら嬉しいです。僕自身、選り好みするつもりはありません。あとは、モノを大事にしてくれる企業さんだったら一番嬉しいです。雑なのは嫌です。丁寧な企業さんとやりたいですね。僕自身が丁寧かと言われると分かりませんが、雑ではない方がいいです。

Q. 企業との連携で、今後やってみたいことはありますか。

貸し出す側としては、どんな企業さんでも構いませ

ん。ただ、雑なのは嫌だなと思います。農業の面で言えば、僕の畑で起きている小さな困りごとは、他の農家さんも同じように困っていることかもしれないので、そういう困りごとを小さく解決できるような開発ができれば面白いと思います。異業種の企業さんでも、機械を作る人でも、何でもいいと思っているので、「こういうのをやったらどうですか」という提案も面白そうです。そういうものを農業に使ってみたいですし、僕らも農業の現場で使えるかもしれない技術があれば、お役に立てるようにできたらいいなと思います。いろんなものを開発できたら面白いですね。

Q. 特に今、実現したいことはありますか。

今やりたいのは、ディルを使った商品づくりです。畑で、僕が大好きなディルというハーブを育てているんですが、自分で植えておいてですが、植えすぎて消費できないんです。以前は、それをパスタに練り込んで売っていましたが、その会社さんとは今はお付き合いがなくなってしまい、作れなくなってしまいました。なので、食に関わる新しいものを作りたいという企業さんとは、ぜひ一緒にやってみたいです。ディルというハーブを使ったパスタを、もう一度作りたいんです。もし「うちだったら麺やパスタにディルを練り込めるよ」という企業さんがいたら、ぜひお待ちしています。

Q. 企業に提供できる強みは何ですか。

野菜です。収穫物ですね。

Q. 今後のビジョンを教えてください。

1年後は、シンプルにこの区画が全部埋まっている状態

にしたいです。3年後は、そのノウハウを誰かに貸し出すような形ができたらと思っています。僕はこのままここをやっていくつもりです。またその時には、今欲しいと思っているものや、ディルパスタのような取り組みが中心になっていたらいいなと思います。そして、僕主催や春日井市さんと一緒に、小さなマルシェのようなこともできたらいいですね。そこに企業さんたちも一緒に関われる形ができたら面白いと思います。5年後には、社員が5人ぐらいになっていたらいいですね。もしくは、フランチャイズが3つぐらいできているといいなと思っています。

Q. 最後に、読者へ伝えたいことをお願いします。

僕が大切にしているのは、やっぱり「面白いかどうか」です。農業は思い通りになりません。準備をしても、天候に左右されることもあります。作物ができて、売れるかどうかはまた別の話です。それでも、その思い通りにならないところが面白いんです。農業を使って、社会をほんの少しだけ豊かにしたい。関わってくれた人の生活に、少しだけ潤いが生まれたり、小さな気づきがあったりすれば、それが自分にとっては大事なことです。春日井でやっているからこそ、春日井の事業者さんともつながっていきたいですし、農業を面白がってくれる人、丁寧にモノを大事にしてくれる企業さんと一緒に何かができたら嬉しいです。大きなことを言いたいわけではありません。農業という入口を使って、企業さんや地域の人たちと、少しずつ面白いことを形にしていけたらと思っています。



Company Profile

「面白さ育つ農園！」

noridaGARDEN&co.とは？

noridaGARDEN&co.は、「面白いかどうか」を大切な価値観に掲げ、農業を通じて人・地域・企業をつなぐ農園。さつまいもの栽培や干し芋の加工・販売を行うほか、企業向け貸し農園事業も展開している。単に作物を育てるだけでなく、企業とともに農業の新しい可能性を考え、地域活性化や商品開発など、多様な取り組みを支援している点が特徴。10年以上にわたって培ってきた農業経験を活かしながら、自然と向き合い、思い通りにならない農業ならではの面白さを価値へと変えている。農業を通じて、関わる人々の暮らしに小さな潤いや発見を届け、社会をほんの少し豊かにしていくことを目指している。



会社名	noridaGARDEN&co.
代表者	ノリ・ダ・ファンキーシビレサス
本社	愛知県春日井市桃山町
連絡先	info@noridagarden.com



INSTAGRAM
@NORIDAGARDEN

Featured Guest

鰻処まへの/若大将

前野 祐一郎

来てくださった人たちの記憶に残る、うなぎ屋でありたい。



春日井市生まれ。八幡小学校、東部中学校、春日丘高等学校を経て、名古屋調理師専門学校卒業。京都・南禅寺「瓢亭」の暖簾分けである【瓢正】にて6年間修業し、和食の基礎を学ぶ。帰郷後、「鰻処まへの」に入社。

以降、鰻料理一筋で研鑽を重ねている。座右の銘は「先手必勝」。能力の差は日々の積み重ねで埋めていくものだと考えている。店を預かる立場として、大切なお客様の一時・一食を任されているという意識を、常に忘れない。これからも誠実に鰻と向き合い続ける。その覚悟は、言葉よりも、料理の中に表れている。

懐かしさを、うなぎとともに。
受け継いだ味で、人生の一ページをつくる。



Q. この事業を始めたきっかけを教えてください。

きっかけは、保育園の頃にまでさかのぼります。漠然とですが、働いている職人さんを見て「かっこいいな」と思っていました。その頃から、「自分も職人になろうかな」と思っていたのが始まりです。なので、子どもの頃に感じた職人への憧れが、今につながっているのだと思います。そういう職人の世界に、昔から自然と惹かれていたと思います。

Q. 事業承継を決意した瞬間は、どのような時でしたか。

父が一度、けがをしたことがありました。その時に、漠然と不安を感じたんです。「もう自分の代になっていくのかな」と思いました。父が休まなければいけない時に、自分が社長の役割を担う場面も出てきて、「やっていけないといけないな」と考えるようになりました。もう一つ大きかったのは、商工会議所青年部で経営者の先輩方と話をする機会が増えたことです。先輩方から、「お前もそういうことを考えていけないといけないぞ」と言われることもありました。そして、そういう話を聞く中で、自分自身も少しずつ経営者として考えるようになっていったと思います。最初から明確に「承継する」と決めたというよりも、父のことや周囲の言葉、自分が担う仕事の変化を通じて、だんだんと気持ちが変わっていったという感覚です。やるならやるで、やりがいも生まれてくるだろうなと思い、少しずつですが、やっていこうという気持ちになっていきました。

Q. これまでの人生で、最も大きな転機だと感じた出来事は何ですか。

一番心に残っているのは、うなぎが絶滅するかもしれないという話が出た時です。当店はうなぎ料理専門店として、親の代から続いてきました。自分自身もその流れの中で、これからもうなぎでやっていこうと思っていました。だからこそ、そんな中で「うなぎがなくなるかもしれない」という話を聞いた時は、本当にどうしようかと思いました。うなぎがなかったら、和食のお店にするのか、炭火を使っているのか、かしわや鶏を扱う店にするのかなど、いろいろなことを考えました。これまで、うなぎがあることを当たり前のように思っていた部分があったと思います。でも、その当たり前がなくなるかもしれないとなった時に、自分たちがやっている仕事の土台そのものが揺らぐ感覚がありました。ですが、その後、何年かしてうなぎがまた獲れ始め、一昨年は大豊漁と言われるほどになりました。今年も豊漁と聞いていますので、今はひとまず落ち着いています。ただ、あの時に感じた焦りや不安は、今でも強く覚えています。あの出来事は、自分にとって大きな転機だったと思います。

Q. その経験は、現在の経営にどのような影響を与えていますか。

やはり、うなぎがあることは当たり前ではないんだと、改めて感じました。うなぎがなくなるかもしれないという話が出た時に、一本一本を大事に売ろうとい



う気持ち、以前よりさらに強くなりました。商売として考えても、一本のうなぎをより大切に扱うこと、一つひとつの仕事にきちんと向き合うことを、改めて考えるようになりました。例えば温泉も、普段は当たり前のように湧いています。でも、もし枯渇したら営業できなくなるわけです。なので、そう考えると、日々当たり前のようにあるものは、決して当たり前ではないんだと思います。うなぎも同じです。仕入れられること、焼けること、お客様に提供できること。それらすべてが続いているからこそ、お店を開くことができます。そうした当たり前のありがたさを感じられたことは、今の仕事への向き合い方にもつながっています。

Q. これまでで一番苦しかった出来事を教えてください。

やはり、コロナ禍です。他の会社さんも同じように大変だったと思いますが、飲食店にとっては本当に厳しい時期でした。飲食店は、お客様に来ていただき、料理を提供し、喜んで帰っていただくことが大前提だと思います。それが、コロナ禍ではできなくなりました。「外食は控えるべき」というような空気になり、接待を伴う飲食店なども含めて、飲食店全体が厳しい目で見られるような状況がありました。そして、店内にはパーティションがあり、皆さんがマスクをしていて、飲食を楽しめる雰囲気とは言いにくかったと思います。お客様に料理を出して、会話をし、食事を楽しんでいただく。そういう飲食店として当たり前にあった時間が急になくなって



しまった感覚でした。当然、売上も下がっていきます。そういう状況の中で、どうやって店を続けていくのかを考えなければいけませんでした。

Q. その状況を、どのように乗り越えたのでしょうか。

当店には、うなぎのお弁当があり、それに救われたことです。店内での飲食が難しい状況でも、お弁当であれば持ち帰っていただくことができます。そこで、改めてうなぎのお弁当をしっかりと宣伝し、より多くの方に知っていただけるようにしていきました。おかげさまで、売上がゼロになるような状況にはならず、お弁当を利用していただくことで、なんとか店を続けていくことができました。飲食店としては苦しい時期でしたが、お弁当という形でうなぎを届けられたことは、大きかったと思います。店内で食べていただく形だけではなく、持ち帰りという形でもお客様に届けられることが、あの時は支えになりました。



Q. 会社として最も大切にしていることは何ですか。

一番大切にしているのは、「懐かしさ」です。当店には、親子三代で来てくださるお客様もたくさんいます。来ていただいた時に、漠然とでも「懐かしいな」と感じてもらえる店でありたいと思っています。世の中には、おいしいものがたくさんありますが、自分の中では、「懐かしい」と感じる味は数少ないものだと思います。例えば、お袋の味とか、あるいは、死ぬまでに食べたいと思うような味です。そういうものは、自分にとってとても尊いものだと感じています。ただおいしいだけではなく、食べた時に何かを思い出したり、家族との時間を感じたり、その頃の記憶や気持ちがよみがえってくるような味。そういうものが、飲食においてとても大切なのではないかと思います。だからこそ、うなぎとともに、懐かしさを感じられる時間をお客様に届けていきたいです。そして、お客様の人生の一ページになるような店にしていきたいと思っています。うなぎを食べに来る時間が、ただの食事ではなく、家族との記憶や、特別な日の思い出と



して残っていく。そういう店でありたいです。

Q. 社員の皆さんと接する上で、大切にしていることを教えてください。

自分自身が、なるべく明るく接することは大切にしています。自分が暗い雰囲気でしたら、働いている人たちも「この会社は大丈夫なのかな」と思うかもしれません。だからこそ、暗い気持ちにさせないことは意識しています。自分自身、うなぎを扱うことが好きですし、うなぎで商売をすることも好きです。なので、そういう気持ちが働いている人たちにも伝わったらいいなと思っています。もう一つ大切にしているのは、お客様がどんな気持ちで来てくださっているかを考えることです。うなぎを食べに来られる方は、たぶん普段の日常の食事というよりも、少し特別な日に来てくださっていることが多いと思います。年に何回も食べに来るものではなく、年に一回、二回という方も多いかもしれません。だからこそ、お客様がどんな気持ちでこの店に来てくださっているかを大切にしてほしいと思っています。家族のお祝いかもしれませんし、久しぶりの食事かもしれません。何かの節目で来てくださっているのかもしれません。そういう一回一回の食事の時間を大切に扱うことが、店として大事なことだと思っています。

Q. この仕事の一番の魅力は何だと感じていますか。

うなぎを扱う仕事は、手作業の仕事です。これからAIが発展していくことは明らかだと思いますが、人の手で



やる作業がなくなるわけではないと思っています。料理は、その中でも人の手が担う価値が大きい仕事の一つだと思います。特にうなぎは、より専門性が高く、手で扱う部分が多い仕事です。機械やAIが作ったうなぎの蒲焼きよりも、人が焼いたうなぎの蒲焼きの方が、これから先もしばらくはおいしいと思っています。もちろん技術は進んでいくと思いますが、うなぎをさばくこと、焼くこと、火を見ながら仕上げることは、簡単に置き換えられる仕事ではないと思います。人の手で作るからこそ出せるものがある。そこは、この仕事の強みでもあり、魅力でもあると思います。

Q. 御社の事業を一言で表すと、どのようなお店ですか。

うなぎ料理専門店です。なので、うなぎ料理以外のことは、あまりやらないようにしています。専門店として、うなぎに向き合うことを大切にしています。いろいろなものを扱うのではなく、うなぎ料理専門店として続けていく。その姿勢は、これからも変わらないと思います。



Q. 他社にはない強みを教えてください。

一つは、うなぎ料理の仕事に二十年ほど携わってきた職人が、何人も在籍していることです。長くうなぎを扱ってきた職人がいることは、当店にとって大きな力です。うなぎは、ただ焼けばいいものではなく、扱い続けてきた中で身につく部分も多い仕事だと思います。最近はいなぎ屋も増えてきていますが、当店の一番の強みは、創業七十二年の間、注ぎ足してきた相伝のタレだと思っています。何度も何度も注ぎ足してきたタレは、当店のアイデンティティです。なので、簡単に再現できるものではありませんし、当店の特徴として大切にしているものです。お客様に支持していただいている理由の一つも、そこにあるのではないかと考えています。長く続いてきた店としての歴史と、うなぎに向き合ってきた職人の仕事。そして、創業以来注ぎ足してきたタレ。それらを大切にしながら、これ



からも店を続けていきたいと思っています。

Q. お客様からは、どのような評価をいただくことが多いですか。

もちろん、「おいしい」と言っていただくことはあると思います。ただ、それだけではなく、安心感のようなものを感じていただけているのではないかと考えています。そういった意味では、「懐かしいな」と感じていただける部分もあるのかもしれません。うなぎは、ただおいしければいいというものでもないと思っています。店に入った時の空気感や、店舗の雰囲気も含めて、その時間を感じていただくものだと思います。また、料理だけではなく、店全体から感じる雰囲気も含めて、「また来たい」と思っただけることが大切だと思っています。親子三代で来てくださるお客様がいることも、そういう安心感や懐かしさが少しでも伝わっているからなのかもしれません。

Q. 今後、一年後、三年後、五年後、十年後に向けて、どのようなことを目指していますか。

十年後には、春日井で一番いいと思っただけのうな

ぎ屋にしたいという目標があります。そのためには、今いる職人の力に頼るだけではなく、次の世代を育てていく必要があります。長年働いてくれている職人がいることは、本当にありがたいことです。ただ、職人の高齢化という課題もあります。うなぎを扱える若い人たちが、まだまだ少ないと感じています。だからこそ、若い人たちを育てていきたいです。十年後も、お客様に安心してうなぎを届けられる体制を整えていくことが、大きな目標です。職人が技術をつなぎ、うなぎをきちんと扱える人が育ち、これから先も変わらずお客様に提供し続けられる店にしていきたいと思っています。三年後くらいには、今人気のあるうなぎの骨せんべいを、少しずつ通販で広げていけたらと考えています。通販を主力にするというよりも、利用していただける方を少しずつ増やしていけたらというイメージです。なぜなら、通販に力を入れすぎて、本業がおろそかになり、店の味や仕事に影響が出てしまっては本末転倒だからです。あくまで本業を大切にしながら、できる範囲で広げていく。そのバランスを大切にしたいと思っています。うなぎ料理専門店として、これからも一つひとつのうなぎを大切に扱い、職人の技術を次の世代へつないでいく。そして、来てくださるお客様に「懐かしいな」と感じてもらえる店であり続けたいです。人生の中で、また食べたくなる味がある。家族と過ごした時間を思い出せる店がある。そんな存在になれるように、これからも店づくりを続けていきたいと思っています。



Company Profile

「継ぎ足されてきたタレとともに。
三代に愛される、うなぎ料理専門店。」

鰻処まえのとは？

鰻処まえのは、春日井の地に根ざし、長年にわたって親しまれてきたうなぎ専門店。

毎朝、丹念に選び抜かれた最高級の活鰻を使用し、受け継がれてきたタレとともに、備長炭の炎でじっくりと焼き上げている。外はカリッと香ばしく、中はふんわりとやわらかい。職人の技によって引き出される、うなぎ本来の味わいが特徴。看板料理である「おけまぶし」をはじめ、「ひつまぶし」「姫まぶし」、う巻きなど、長い歴史の中で愛されてきた品々を提供している。落ち着いた空間のなかで、うなぎの香りと味わいをゆっくりと堪能できる、春日井の老舗として知られている。



店名	鰻処まえの
代表者	前野 祐一郎
本店	春日井市八事町3-83
瑞穂通店	春日井市瑞穂通8-24-1
連絡先	本店：0568-81-8787 瑞穂通店：0568-87-6668

HP



Featured Guest

株式会社竹代 小牧工場長

渡邊 尚子

ココロが動くモノづくりを、仲間とともに。



Naoko Watanabe

リーマンショックを機に転職を経験し、竹代へパートタイマーとして入社。現場でワイヤーハーネス製造の基礎を学び、期間社員、正社員、リーダー、課長を経て現在小牧工場の工場長を務める。モノづくりの楽しさと品質の大切さを現場で学び、仲間と支え合いながら成長してきた経験を原点に、人財育成と品質向上に取り組んでいる。誰もが成長できる職場づくりを目指し、安心して働ける環境づくりにも力を注いでいる。

電線一本から生まれる、 ものづくりの力。



Q. 入社されたきっかけを教えてください。

前職でワイヤーハーネスの仕事をしていました。その頃にリーマンショックがあり、前の会社を辞めざるを得ない状況になったんです。一度は別の業種に行ったのですが、やはりこれまでのワイヤーハーネスに関する経験や知識を活かして仕事をしたいと思いました。それで、ハローワークで応募一覧を見ていた時に、竹代の名前を見つけました。ワイヤーハーネスをつくっている会社だと分かり、応募して入社することになりました。

Q. 現在、工場長になられるまでにはどのような歩みがありましたか。

最初はパートタイマーとして雇用され、しばらくその雇用形態で仕事をしていました。その後、期間社員という雇用形態になり、正社員になりました。正社員になってからは、自分のグループのサブリーダーに選任されました。その後、リーダーから課長へ、そして室長を経験し、現在は工場長として仕事をしています。最初から役職を目指していたというよりも、その時々にならせていただいた仕事に向き合いながら、少しずつ役割が変わっていったという感覚です。現場の作業も経験し、仲間と一緒に仕事をしてきた中で、今の立場があります。

Q. これまでで特に印象に残っている仕事はありますか。

私はもともとあまり器用な方ではなく、ワイヤーハーネスの仕事は手作業が多いので、最初は苦労しました。電線の先端加工では「圧着」という作業があります。機械で行う場合もありますが、手動工具を使う作業もあり

ます。その手動工具がなかなかうまく使えず、何度も失敗しました。それでも繰り返し練習して、ようやくきちんと圧着ができるようになった時は、やりがいを感じました。前職では生産管理で指示をする立場でしたので、実際につくることは分かっていませんでした。なので、「やってください」と指示をする側だった自分が、実際に手を動かしてものをつくることの大変さを身にしみて感じました。その時に、ワイヤーハーネスをつくることの楽しさも分かったように思います。電線一本から形になっていく過程を知ること、ものづくりへの見方が変わりました。

Q. 苦労した経験を、どのように乗り越えてこられましたか。

やはり、不器用なのでものをつくることには大変苦労しました。最初からできるわけではないので、できる先輩にコツを教えてもらいながら、自分なりに努力をしていました。あとは、乗り越えるときに仲間がいたことは大きかったと思います。自分だけで何とかしようとしていたら、もっと時間がかかっていたと思います。

Q. 長く働いてこられた理由は何でしょうか。

自分の職歴の中でも、竹代が一番長く働いている会社になっています。他の会社と比べることではないと思いますが、自分の働き方や考え方に合っているのが竹代だと感じています。女性が工場長を務めることは、私自身、少し格好いいかなと思う部分もあります。それと女性か男性かに関係なく、役割や仕事への向き合い方を見て登用してもらえることは、良い会社だと思っています。自

分自身も、最初から何でもできたわけではありません。パートタイマーとして入り、少しずつ仕事を覚え、役割を任せてもらえるようになってきました。そうした経験があるからこそ、ここで長く働きたいと思い、現在に至っています。

Q. 竹代ならではの魅力はどこにあると感じますか。

私たちの会社の代表は40代男性ですが、信念を貫く姿が一貫しています。会社に対する考え方や理念がぶれないところは、竹代の魅力だと思います。また、難しい言葉を使って「こうしよう」と言うのではなく、私たちにも分かりやすい言葉で説明してくださいます。代表と社員の距離が近いと感じられるところも良い部分です。会社として何を大切にしているのか、どうしていきたいのかを、現場で働く私たちにも伝わる言葉で話していただけるので、日々の仕事の中でも理解しやすいです。

Q. 工場ではどのような仕事を行っていますか。

主な仕事は、ワイヤーハーネスの加工とユニットの組み付けです。一部では貿易の仕事も行っています。また、自社オリジナル製品であるトランスの製造・販売もしています。



Q. 工場の一日はどのように始まりますか。

朝は、リーダーやサブリーダー以上の役職者が集まり、その日に皆へ伝えなければいけない連絡事項などを打ち合わせします。その後、それぞれが各部署の朝礼に入り、必要な連絡を発信します。そこから業務が始まります。10時30分から10分間の休憩があり、昼休憩は12時10分から13時までです。午後は13時から業務を再開し、15時30分から10分間の小休憩があります。その後、17時30分まで仕事を行い、残業は17時40分から始まります。そこから、お客様から受注をいただき、製造に対する指示書を出します。その後、必要な部材の手配や配膳を行い、製造に進みます。製造されたものは検査を行い、検査・梱包をして納品します。納品は自社便を使う場合もありますし、宅配便でお客



様へお届けする場合があります。つくるだけではなく、受注から製造、検査、納品まで、一つの流れの中で仕事が進んでいます。

Q. この仕事の面白さはどこにありますか。

電線を圧着し、加工することで、機械に電気が流れるようになります。人間に例えると、電線から電気が流れることは、血液が流れるようなものなので、機械が動く力になるものが、私たちのつくるワイヤーハーネスだと思っています。大変なこともあります。電線一本から物ができていくことは、とても楽しいことです。ワイヤーハーネスだけではなく、ユニットの仕事もしています。箱の中にいろいろな電線が入り、それがお客様のところで稼働しているのを見ると、社会の役に立っていることがよく分かります。自分たちがつくったものが、ただ形になるだけではなく、実際にお客様のもとで使われ、機械を動かしている。そのことを実感できるのが、この仕事の面白さだと思います。

Q. 現場ではどのように技術や品質を守っていますか。

手作業が多い仕事なので、先輩から後輩へ技術を伝えていくことを大切にしています。作業の中で注意すべきことや、細かいコツなどもありますので、先輩が後輩に教えることを日々行っています。また、去年つくったものと今年つくったものに違いが出ないように、常に同じ品質のものを作れるように気をつけています。品質については、お客様との約束があります。その約束を確実に守ることを大切にしています。



Q. ベテランから若手へ受け継がれているものは何でしょうか。

一番大きいのは、品質を守ることです。品質を守ることがお客様の信頼を得ることにつながるの、そこはずっと受け継いでいかなければいけないと思っています。そのために、先輩から後輩へ技術を教えることを徹底しています。作業をただ覚えるだけではなく、なぜ品質を守る必要があるのか、お客様との約束をどう守るのかという部分も含めて、日々の仕事の中で伝えていくことが大切です。コツコツと取り組むことが、結果として品質への信頼につながっているのだと思います。

Q. 工場にはどのような社員の方が多いですか。

「あれは私がやります」というように前に出る方ばかりというよりも、「どうぞ、どうぞ」と譲り合う場面が多いように思います。それぞれが自分の仕事をしながらも、周りのことを見ている人が多いです。自分だけが良ければいいという雰囲気ではなく、困っている人がいれば気にかける。そうした人が多いと感じています。



Q. 人の良さを感じる場面はありますか。

仕事をしていると、仕事上の悩みがあったり、家庭のことで嫌なことがあったりして、気持ちが落ち込むこともあります。そういう時に、本人から相談を受けることもあります。周りの人から「あの子がこんなことで悩んでいるみたいです」と話を聞くこともあります。本人が直接言わなくても、周りが気づいて、自分のことのように一緒に悩み、考えてくれる。そして、必要な時には私に伝えてくれることがあります。人の悩みを聞いて終わりにするのではなく、周りが気にかけてくれていることは、工場の良いところだと思います。

Q. 未経験の方でも活躍できますか。

できると思います。真面目に取り組んでいただければ、難しいことではないので、未経験の方でも十分に活躍できると思います。最初からすべての作業ができる必要はありません。作業手順書がありますので、それに沿って仕事をしてもらいます。また、一人ひとりのスキルを管理するスキルマップがあります。



やったことのない仕事に取り組んでもらうことはありますが、その人のスキルに合わないことを、いきなり「やってください」と任せることはありません。一つずつステップアップしながら仕事を覚えていく形です。未経験だからできないということではなく、真面目に向き合って取り組んでもらえれば、成長していける仕事だと思います。

Q. 社員の成長を感じるのどのような時ですか。

最初のうちは、「こうしてください」と指示をしてから動くことが多いです。けれど、だんだん仕事ができるようになってくると、「こうやっておきました」と、やってから報告をしてくれるようになります。自分で考えて、必要なことを進められるようになった時には、「よく分かるようになったな」と感じます。なので、最初は指示を受けて動いていた人が、経験を重ねる中で、自分で判断して行動できるようになる。その変化を見ることができるのは、現場で働く中でうれしいことの一つです。

Q. 小牧工場の強みを一つ挙げるとしたら、何でしょうか。

強みかどうかは分かりませんが、小牧工場にはいわゆる「お局お姉様」はいません。仕事をする中で、誰かが強く言い過ぎたり、近づきにくい雰囲気になったりするのではなく、周りに関わりながら働ける空気があると思います。また、弊社は、岡崎に針崎工場（本社）と美合工場があり小牧工場を合わせると3工場です。仕事をしておりますので、それぞれの工場で連携を取ってお



り業務面、人財面で行き来をしております。他工場の工場長、工場長代理の方々は、ライバルであり、戦友でもあると思切磋琢磨しております。

Q. お客様からはどのような評価をいただくことが多いですか。

品質に信頼があると言っていると思います。特別なことを急にするというよりも、日々コツコツと取り組むことが、私たちへの評価につながっているのだと思います。品質を守ることは、お客様との約束を守ることでもあります。先輩から後輩へ技術を伝え、一貫して同じものをつくることを続けていく。その積み重ねが、お客様からの信頼につながっていると感じています。

Q. 安全面や働きやすさのために、工夫していることはありますか。

現場で働く部員さん第一で考えています。部員さんから「ここは少し危険ではないですか」といった声があった時には、すぐに対応できることは対応するようにしています。もちろん、お金がかかることについてはすぐに対応できない場合もあります。それでも、すぐにできることは管理職のメンバーが対応しています。現場で働く人が感じている危険や困りごとを、そのままにしないことは大切です。なので、働く人の声を聞き、できることから対応していくことが、安心して働ける環境につながるのではないかと思います。

Q. 工場として、今後挑戦していきたいことを教えてください。

お客様から増産計画のお話をいただいています。これまで以上の1.5倍、2倍と力をつけて、お客様の要求に応えていきたいと思っています。そのためには、新しい仲間を迎えたいと考えています。今いるメンバーだけで頑張るのでは難しいところもあるので、新しい人にも加わってもらいながら、工場として力をつけていきたいです。お客様からいただく期待に応え続けるためにも、品質を守りながら、できることを増やしていきたいと思っています。



Q. どのような方と一緒に働きたいですか。

「仕事ができる人」という方よりも、仕事に真面目に向き合ってくれる方と一緒に働きたいです。私自身、仕事ができる人ではないので、やはり、分からないことがあっても、きちんと取り組み、少しずつ覚えていこうとくださる方であれば、未経験でも大丈夫だと思います。ものづくりは、すぐに何でもできるようになる仕事ではありません。だからこそ、周りに聞きながら、真面目に続けていけることが大切だと思います。

Q. 製造業に興味を持っている方へ、メッセージをお願いします。

ものをつくり、届けるということは、商売の基本だと思います。その流れが分かることは、製造業で働く面白さの一つです。受注が入り、必要な部材を準備し、製造をして、検査をして、お客様へ納品する。その中で、自分たちのつくったものが、お客様のところで使われていることも分かります。そして、電線一本から始まったものが形になり、電気を流し、機械を動かす力になる。ものづくりの流れを知り、その役割を実感できることは、楽しいことだと思います。

Q. 竹代の仲間になることを考えている方へ、メッセージをお願いします。

転職しようかな、新卒で就職しようかなと考えている方はたくさんいると思います。その中で、一步を踏み出す勇気がなかなか出ないということは、誰にでもあることだと思います。そう思った時は、まず竹代に来てみてください。生きるために、仕事をしなければいけない人がほとんどだと思います。どうせ仕事をするのであれば、楽しいと思える仕事である方が、人生は楽しいと思います。竹代を選んでいただくことで、その理想が叶えられたらうれしいです。そして、ものづくりに真面目に向き合い、仲間と一緒に仕事をしていきたいと思っくださる方と、これからも一緒に働いていきたいです。

Company Profile

「人と技術をつなぎ、現場の力を育てていく。」

株式会社竹代とは？

創業50年以上にわたり培ってきた信用と豊富なノウハウをもとに、顧客の多様なニーズに応える提案とものづくりを行っている企業。岡崎と小牧の2拠点を基盤に、国内外へ向けたグローバルな生産・供給体制を構築。地域に根ざした対応力と、幅広いニーズに応える柔軟性を強みとしている。

また、針崎工場・小牧工場ではISO9001、ISO14001の認証を取得。独自の管理手法と生産システムの革新に取り組みながら、品質向上と環境への配慮を両立している。ULワイヤリングハーネス、ULプロセスドワイヤーの登録も取得しており、グローバル基準に対応した製品づくりを通じて、国内外の顧客を支えている。



会社名	株式会社竹代 小牧工場
工場長	渡邊 尚子
所在地	愛知県小牧市本庄170
連絡先	0568-47-1174

HP



Featured Guest

フォレスト個別指導塾豊田校/オーナー
株式会社かふう/代表取締役

幸地 賢枝

子どもの可能性を信じ、親子と地域の未来を支える



株式会社かふう代表取締役。フォレスト個別指導塾豊田校オーナー兼教室長。

発達特性のある子どもを育てる母親としての経験と自分の人生経験を原点に、発達特性や学習の困りごと、不登校など、一人ひとりの背景に寄り添う教育・保護者支援に取り組む。

講師全員が発達特性について学び「子どもの行動には必ず理由がある」という考えのもと、学力向上だけではなく、自分の可能性を信じ、人生の選択肢を広げる力を育むことを大切にしている。

母としての経験から生まれた、 子どもと保護者に寄り添う場所。



Q. 現在、豊田校ではどのような役割を担われていますか？

豊田校では、運営全般を主に行っています。特に生徒指導、保護者面談、子育て支援、そして進路相談などを担っています。子どもたちと日々関わることはもちろんですが、保護者の方とお話しする機会も多くあります。学習面だけではなく、子育ての不安や、今後の進路についての相談も含めて、一緒に考えていくことを大切にしています。

Q. 子どもと関わる仕事に興味を持ったきっかけを教えてください。

もともと、この分野に興味があったわけではなく、大きなきっかけになったのは、2021年に主人が亡くなったことでした。そこから、自分の人生をどうしていくのか、これからの子育てをどうしていくのかを考えるようになりました。息子の子育てを一人でしていくことを考えたときに、やはり一人で抱えていくのは難しいのではないかと感じたんです。息子には発達特性がありましたから、子育てについて考える中で、同じように特性のある子の子育てに悩んでいるお母さんは、きっとたくさんいるのではないかと思います。その悩みを、自分だけのものにするのではなく、仕組みとして支えられる形にできないか。息子の子育てと、同じように悩むお母さんたちの存在が、この仕事につながっていききました。

Q. 母親として子育てをする中で、悩んだ経験はありますか？

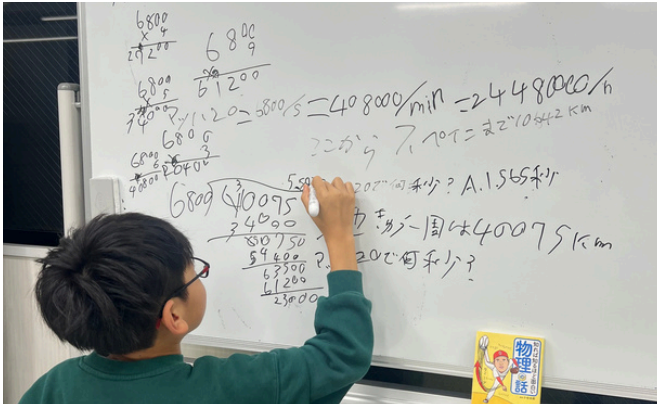
周りに理解してくれる人がいなかったことや、ある程度偏見を感じることもありました。発達特性は、見た目では分からないことも多いからこそ、周囲から理解してもらえなかったり、偏見のある環境にありました。母親として、「家での育て方が悪いのではないか」と思われることもありました。そこが一番苦しくて悩んだことです。

Q. その経験は、今の子どもたちとの関わりにどう生きていますか？

まず、否定から入らないことです。「この子はこうあるべき」と決めつけるのではなく、「この子はどんな子なんだろう」という目で見ないようにしています。最初から判断するのではなく、その子自身を知ろうとする姿勢を大切にしています。保護者の方に対しても同じです。まずは話を聞き、どんな子育てをしてきて、どんなことで悩んでいるのか。そこを聞くことから始めるようにしています。

Q. ご自身は、どのような性格だと思いますか？

行動力がある方だと思います。私自身、多動の特性がありまして、ハイパーアクティビティという表現になることもあります。一般的には、困りごとだと思われることもあるかもしれませんが、でも私の場合は、すぐに動くことや、なければ作ることにつながっています。そうした特性を活かした、パワフルなところが自分の性格なのかなと思います。



Q. 子どもや保護者と向き合う上で、大切にしている価値観を教えてください。

現場が長くなったり、知識がついたりすると、見えなくなることもあると思っています。だからこそ、まずは一人の保護者として寄り添うことを大切にしています。素直にお話を聞き、その子の気持ちを考えること、そして、真っさらな気持ちで寄り添うことを、一番大事にしています。

Q. フォレスト個別指導塾 豊田校との出会いを教えてください。

きっかけは、息子の将来、これからの子育てを考えたことでした。一人で子育てをしていかなければならない中で、どんな子育てがあるのかを調べていたときに、フォレストと出会いました。発達特性のある子どもたちに対するノウハウがありながら、この子たちにも勉強が必要だという考え方に触れたとき、目から鱗でした。「素晴らしい」「通いたいな」と思いました。ただ、その場所が名古屋だったので、通うには少し遠かったんです。そこで、「なぜ三河地方には、こういう場所がないんだろう」と思い、無いのであれば、私が作ろう。そう考えたことが、豊田校を作るきっかけになりました。

Q. 豊田校で活動することになった経緯を教えてください。

三河地方にそうした場所がなかったことが、やはり大きな理由です。それに加えて、私は外部から三河地方に嫁いできました。ここで大変お世話になり、子どももこちらで授かりました。だからこそ、この地域に恩返しをしたいという気持ちがありまして、その想いもあって、豊田の地に作らせていただきました。

Q. 豊田校の魅力は何だと考えていますか？

一番大きいのは、講師全員に理解があることです。子どもたちの特性について勉強していたり、子どもたちにはさまざまな背景や理由があるということを講師全員が研修を受け、知識としても理解を深めた上で子どもたちと関わっています。理解のある講師のもとだからこそ、子どもたちは安心して失敗したり、チャレンジしたりでき

るのではないかと思います。それが、豊田校の一番の強みです。

Q. 豊田校をどのような場所にしたいと考えていますか？

安心してチャレンジできる場所であってほしいと思っています。入ってきたばかりの子どもたちは、自信がないことも多いです。自分自身の可能性を全く感じられていなかったり、自分にどんな力があるのか分からなかったりします。だからこそ、ここで自分を信じられるようになってほしい。いい意味で、自分に対して欲張りになれる場所でありたいと思っています。

Q. 保護者の方にとっては、どのような場所でありたいですか？

教育だけではなく、「困ったら、ちょっと先生に相談してみようかな」と思ってもらえる場所を目指しています。子育てで困ったとき、どこに何を相談していいか分からないときに、保護者の方にとっても、困ったらここを思い浮かべてもらえるような場所、安心して相談できる場所でありたいと思っています。



Q. 子どもたちと接する際に、最も大切にしていることは何ですか？

まずは否定しないことです。子どもたちは、子どもたちなりに考えていることがたくさんあります。感じ方もみんな違います。だからこそ、「この子はどう思っているんだろう」と考えながら関わるようにしています。自分自身と向き合っている途中の子もいます。そこを急かさず、ゆっくり待ち、きちんと話を聞くことを大切にしています。

Q. 学力以外で、子どもたちに身につけてほしい力がありますか？

まずは、自分の気持ちや考えを、自分の言葉で相手に伝える力です。それは、助けてほしいときにヘルプを出すサインにもなりますし、コミュニケーションをうまく取ることにもつながります。豊田校では、自分の取扱説明書のように、自分のことを知ることすごく



大切にしていますので、苦手なところをなくすのではなく、自分を理解すること。「自分はここがこうだから、こういうふうになんかに助けを求めよう」「ここは得意だから、率先してやってみよう」と考えられるようになることが大事だと思っています。その上で、どう声をかけるのか、どう伝えるのかを学んでいく。そのような勉強を土台にしながら、自分の可能性や世界を広げる力を身につけてほしいと思っています。

Q. 居場所づくりは、幸地さんにとってどのような意味がありますか？

安心して失敗できたり、心が落ち着いたり、「ここにいるといいんだ」と思えたりする場所なのかなと思います。豊田校は、勉強は嫌いでも、塾が好きという子が多いんです。塾の日ではない日や、お休みの日に、ふらっと生徒が遊びに来ることもあります。私は塾に遊びに来るという感覚がすごいと思うのですが、それくらい居心地が良いと感じてもらえているのだとしたら、そういうことが居心地というところにつながるのかなと思っています。

Q. 子どもたちには、どのような未来を歩んでほしいと思っていますか？

自分の可能性を信じて、自分に対して欲張りに、たくさんの選択肢を持てる未来を歩んでほしいです。必ずしも、立派でなくてもいいと思っていますが、自分を駄目だと思わないこと。「自分は何もできない」と思うのではなく、「自分には先がある」「未来がある」と思えるようになってほしいです。子どもたちがそこまでたどり着けるように支えることが、私たちの役割なのかなと思っています。

Q. 保護者支援で大切にしていることを教えてください。

最初は、「話してくださってありがとう」という気持ちで接しています。相談に来られる方の中には、泣いてしまう方もいらっしゃいます。そこまで頑張ってきたのだと思いますし、張り詰めていたものがあるのだと思います。私もお母さんだからこそ、分かる部分がありま

す。学習の心配ももちろんありますが、まずは一旦置いて、保護者としての不安を受け止め、一人の人として話をすることを大事にしています。

Q. 保護者の方との関わりで、印象に残っているエピソードはありますか？

皆さん、かなり張り詰めて、疲れ切った状態でここに来られることがあります。私は定期的に保護者面談をしていますが、任意で行っています。受験生はもちろん行いますが、それ以外の方は必要に応じてです。その中で、「今は不安がないので、今回は保護者面談はいいです」とか、面談の中で「お家ではどうですか？困っていることはないですか？」と聞いても、「特にはないです」と返ってくることもあるんです。それが、すごく嬉しくて、自分自身、同じ母親として、子育てにおいて自分の子どもに何も不安がない状態とい



うのは、とてもいい状態だと思うんです。「何か困っていることはあるかな」と考えても、特に思い浮かばない。その状態になっていることが嬉しいです。また、子どもが笑顔になったり、元気になったりしてくると、保護者の方も少し欲張りになっていくことがあります。「あと10点アップしたいよね」といった言葉が出てくるともあります。親子それぞれが、お母さんやお父さんも、子どもも、少しずつスキルアップしているのを見ると、本当に良かったと思います。

Q. 忘れられない生徒さんのエピソードを教えてください。

忘れられない生徒はたくさんいます。豊田校には、発達特性に伴う困りごとや周囲との関わりの中で、不登校につながっている子もいます。なので、不登校の子の受け入れも積極的に行っています。何年も学校に行けなかった子が、最初は「みんなが学校に行っている時間に、自分も明るい時間に勉強する」というところから始めることがあります。「自分もやった」と感じられることが、その子にとって大事な一歩になることもあります。そこから学校に戻れる子もいますし、そう

ではない形で変わっていく子もいるのですが、印象に残っているのは、何年も学校に行けなかった子が、少しずつ自分に欲張りになっていったことです。進学を機に「変わりたい」「女子高生になりたい」と話してくれたり。元々の友達がいる場所ではなく、新しい環境で、誰も自分のことを知らない場所で生まれ変わりたいという気持ちで受験や進学に向かっていく子もいました。その後、本当に楽しい学生生活を送って、以前のように塾へ頻繁に来ることがなくなるほど、学生生活を楽しめるようになったり、近況報告を聞かせてくれたりすると、安心します。自分に対して「変わった」と感じている生徒の姿は、とても印象に残っています。



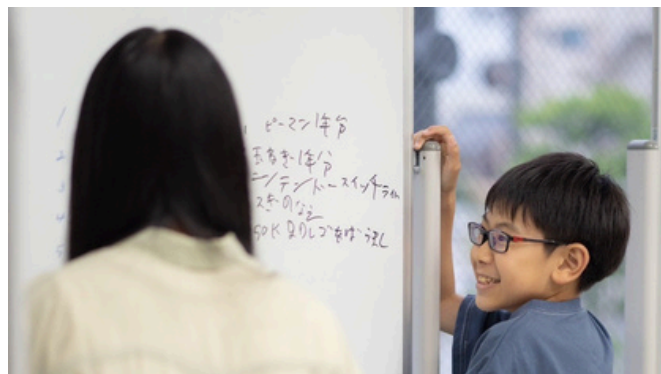
Q. 生徒さんの変化を感じた印象的な出来事がありますか？

将来なりたいものや、進みたい学部などを、具体的に話してくれるようになったときです。まるで自分のことを発見したように話してくれる瞬間があります。そういう姿を見ると、変化や成長を感じます。自分の中にあるものに気づいて、それを自分の言葉で話せるようになっていく。その瞬間は、とても大きな成長で、印象的な出来事です。

Q. この仕事をやっていて、良かったと感じる瞬間を教えてください。

子どもたちが次の場所へ進んでいくことも、もちろん嬉しいです。それに加えて、豊田校には県外の方から相談をいただくこともあります。そうした中で、「困ったら、ここがあるんだ」と思っていただけの場所が、少しずつ広がっていることです。この仕事をやっていて良かったと思いますし、もっともっと、どうしたらそういう方たちのお力になれるのかを考えていますので、遠方の方も含めて、私に不安を話したいと思ってくださる方が増えてきたことは、この仕事を続けていて良かったと感じる大きな理由の一つです。

Q. 今後、豊田校をどのような場所にしていきたいですか？



最初に豊田校を立ち上げた背景には、うちの息子のように、障害者手帳の対象とはならず、学習面で大きな遅れがあるわけではないものの、日常や学びの場で配慮を必要とする子どもたちの存在がありました。そういう子どもたちも苦しんでいますし、また親も苦しんでいます。そうした姿を見て、まずは学習塾という形で立ち上げました。ですが、会社としては子育て支援の会社としてやっています。だからこそ、教育という枠にとらわれず、困ったらとりあえずここに相談できる場所にしていきたいです。地域との横のつながりもそうですし、いろいろな企業さんとのつながりも増やしていきたいと思っています。そうした方々の受け皿として、どんどん大きくなっていけたらと思っています。

Q. 今、悩みを抱えている保護者の方へメッセージをお願いします。

まずは、一人で悩まないでほしいです。私も独りぼっちだったので、その気持ちはすごく分かります。でも、こうしてお力になりたいと思っている人もたくさんいますし、そういう場所も探すときっとあると思います。子育ては、絶対に保護者の方のせいではありません。子どもたちも一人の人です。一人の人間を育てるということは、すごく大変なことだと思います。子育てでも対人なので、自分の思い通りにならないこともたくさんあります。そんな時こそ、一人で抱えないでほしいです。困ったときに、ここが思い浮かぶような存在になれるよう、私も努力しています。ですから、まずはご自身を大切にして、ご自身が頼れる場所を見つけてほしいと思います。



Company Profile

「子どもの可能性を信じ、親子の未来を支える」

フォレスト個別指導塾豊田校とは？

株式会社かふうは、「教育を通して、親子が孤立しない地域社会をつくる」ことを理念に掲げ、一人ひとりの個性や可能性を大切にした教育・支援に取り組む企業。運営するフォレスト個別指導塾豊田校では、発達特性や学習面でのつまずき、不登校など、目に見えにくい困りごとやそれぞれの背景に寄り添いながら学習支援を行っている。講師全員が発達特性について学び、子どもたちの行動の背景を理解することを大切にしている点も特徴。勉強を単に点数を上げるためのものではなく、人生の選択肢を広げるためのものと捉え、子どもたちが自分の可能性を信じて挑戦する力を育める環境づくりを目指している。また、保護者にとっても安心して相談できる存在であり続けることを大切に、親子が地域のなかで孤立しないための教育と支援を届けている。



学校名	フォレスト個別指導塾豊田校
会社名	株式会社かふう
教室長	幸地 賢枝
所在地	愛知県豊田市西町3丁目26桜井ビル2F
連絡先	0565-40-9377

HP



Featured Guest

紀創機械設計 代表

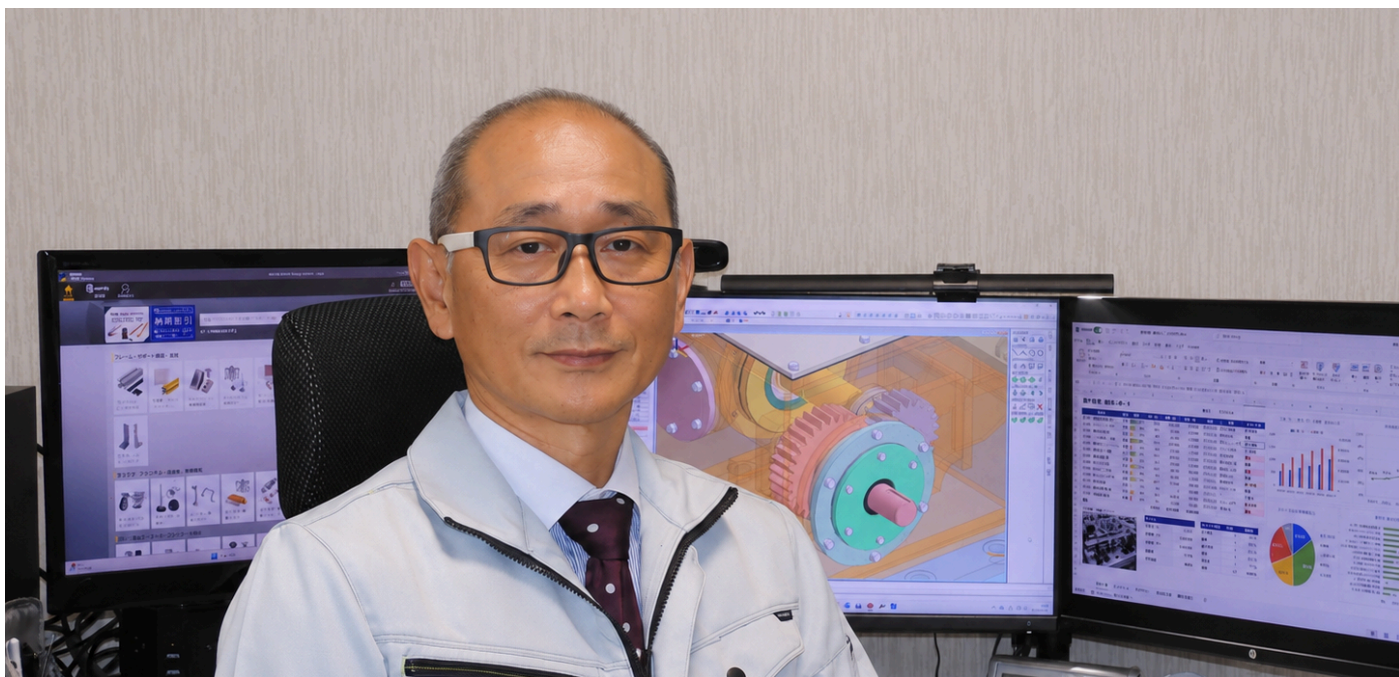
松浦 紀貴

現場を知る設計者が、想いを形に変える



紀創機械設計 代表の松浦紀貴。30年以上にわたり、産業機械・FA装置・搬送装置などの機械設計に携わり、構想設計から組立図・部品図の作成まで、3D・2Dの両方に対応した設計を幅広く経験。現在は愛知県春日井市を拠点に、個人事業主として機械設計業を展開している。図面を描くだけでなく、加工性・組立性・メンテナンス性、製作現場での使いやすさまで考慮し、お客様の「作りたい・直したい・改善したい」という想いを実現できる形に整理することを大切にしている。現場の課題に寄り添い、製作につながる実践的な設計でものづくりを支えている。

対話から生まれる設計で、 省人化・省力化の可能性を広げていく



Q. まず、現在の事業内容について教えてください。

紀創機械設計は、お客様のお困りごとを解決するための機械を、構想段階から設計している事業所です。「手作業を自動化したい」「機械で生産性を上げたい」といった現場のお悩みに対し、アイデアを形にする構想設計から、具体的な図面に落とし込む詳細設計まで一貫して手掛けています。特に大切にしているのが、最上流の構想設計です。これはコンセプトをもとに仕様や全体像を決める工程で、機械設計においては、この段階で品質やコストの大きな方向性が決まる重要なプロセスです。「設計」と聞くと製品そのものの設計を連想されることも多いですが、弊社では主に、その製品を製造するための機械や設備の設計を行っています。基本的には、自動車関連メーカー様や、生産設備を必要とする製造業のお客様、設備メーカー様に向けた仕事になります。

Q. なぜ、この事業を始めようと思われたのでしょうか。

AI時代においても構想設計のニーズはなくなり、むしろ重要性が増していくと考えたからです。私は機械設計を30年以上続けてきましたが、その間に取り巻く環境は大きく変化してきました。少子高齢化による人手不足もあり、現場での省人化・省力化につながる機械のニーズは高まっています。また、AIの成長により、言われた通りに図面を描く作業は置き換わっていく可能性があります。経験値や創造性、発想力が必要な構想設計は、人が関わる価値の大きい分野だと考えています。製造業では設計者不足に悩む企業も多く、これまで培って

きた経験を活かすことで、そうした企業の力になれるのではないかと考えたことが、事業を始めた理由です。

Q. 起業を決意された理由を教えてください。

もともと「いつかは起業を」と考えていたのですが、直接的な要因は今後のライフスタイルを考えたためです。私は現在、保育園に通う子どもがいることもあり、将来を見据えた時に、少なくとも子どもが成人するまでは第一線で働き続けたいという思いがありました。そのためには、経験・気力・体力が十分にある今、自分の力で事業を形にしていくことが必要だと考えました。これまで積み重ねてきた経験を活かし、お客様により直接向き合える働き方を実現したいと思ったことが、起業を決意した理由です。

Q. 起業前は、どのようなお仕事をされていたのでしょうか。

学生時代には、水回りの配管工事の現場仕事や寿司屋の調理場など、さまざまなアルバイトを経験しました。就職してからは、今と同じ機械設計の仕事ずっと続けています。特に多く携わってきたのは、自動車業界の設備設計です。自動車部品を製造するための生産設備や、生産工程を自動化するFA設備、物を運ぶ搬送装置などに取り組んできました。また、もともと設計業務を請け負う会社に勤務していたため、自動車関連に限らずさまざまな業界からのご依頼にも対応してきました。特殊なものでは、タンクローリーの設計なども手掛けた経験があります。



Q. その経験は、現在の事業にどのようにつながっていますか。

配管工事などの現場経験は、実際に組み付ける時の作業性や、使い始めた後のメンテナンス性を考慮した設計の基礎になっていると思います。設計で大切なのは、ただ図面を描くことではありません。お客様が何を求めているのか、どこに困りごとがあるのかを理解することです。「こういう図面を書いてほしい」「こういうものが欲しい」というご要望に対し、「この部分も考えておいた方がよいのではないか」と構想段階から提案することは重要な仕事の一つです。お客様の頭の中にあるイメージをどう形にするかを考え、図面として見える形になる前の段階を丁寧に整理すること。その積み重ねが、現在の事業につながっています。

Q. 起業前に不安だったことはありますか。

一番不安だったのは、継続して仕事を受注していけるかどうかという点です。ずっと技術畑を歩んできましたので、設計については長く経験してきましたが、営業に関しては未知の部分が多くありました。自分でお客様と出会い、仕事を継続していけるのかという不安がありました。それでも、お客様が困っていることは必ずあると思っています。その困りごとを見つけ、必要とされる形で提案していくことが大切だと感じています。技術の仕事をしていると、どうしても目の前の設計や図面に集中しがちです。起業して事業を進めていく以上、まず知ってもらうこと、そして信頼関係を築くことが必要になります。その部分は、自分にとって新しい挑戦でもあります。

Q. 実際に始めてみて、感じたギャップはありますか。

もともと不安に思っていた営業力の部分については、やはり難しさを痛感しています。お客様とは信頼関係を築くことが大切ですが、その前に、まず紀創機械設計のことを知ってもらう必要があります。そこがとても難しいと、今も実感しています。また、サービス内容をご説明する際、お客様は私自身の実績や経験について詳しく知りたいと考えられると思います。しかし、これまで携わ

ってきた開発案件の多くは機密保持契約の対象であり、実績の詳細をお伝えできないもどかしさもあります。設計の技術や経験があっても、それを必要としているお客様に届かなければ仕事にはつながりません。だからこそ、どうすれば知ってもらえるのか、どうすれば信頼してもらえるのかという部分にも向き合っていく必要があると感じています。

Q. 大変な時に支えになっているものは何ですか。

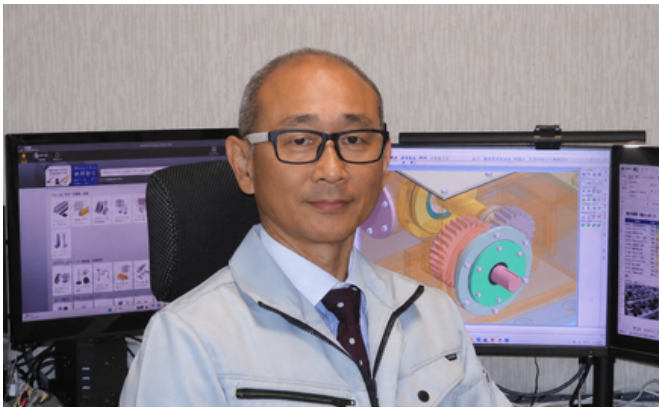
一番支えになっているのは、やはり家族の存在です。自分が悩んでいる時に、家族が「こうした方がいいんじゃないか」とアドバイスしてくれたり、バックアップしてくれたりすることがあります。個人で仕事をしていると、周囲に意見を求めるタイミングがなかなか掴めないこともあります。そういう時に、身近で話を聞いてくれる存在がいることは大きいです。また、家族は一般ユーザーの目線で指摘してくれるので、技術者の「あたりまえ」が、必ずしもみんなの「あたりま



え」ではないことに気づかされることが多くあります。家族のために頑張ろうと思えることも、支えの一つになっています。自分一人で仕事をしているようにいて、実際には家族の支えがあって続けられている部分があると思っています。

Q. 仕事をする上で、大切にしていることは何ですか。

お客様がイメージしているものが、まだ形になっていない状態のこともありますので、その時に、お客様が頭の中で描いているものと、自分が作り上げようとしているものが一致しているかどうかを大切にしています。さらに、そのイメージを上回るかどうかも大切だと思っています。そのためには、とにかくお客様の話をよく聞き、何を求めているのかを自分の中でしっかり理解することが必要です。「こういう装置が欲しい」という言葉の奥には、現場で困っていることや、作業を楽にしたいという思いがあります。そうした背景まで理解できるように、対話を大切にしています。



Q. ご自身の強みは、どのようなところにあると思いますか。

構想設計の部分です。アイデアを形にする力は、30年以上やってきた中で培ってきたものだと思います。設計の知識だけではなく、これまで経験してきたいろいろな引き出しを持ち、それらを組み合わせていくことが経験値だと考えています。また、図面上では形になっていても、実際に作りにくかったり、後からメンテナンスしにくかったりすると、現場で困ることになります。だからこそ、設計の段階で、作る人や使う人のことまで考えるようにしています。実際の現場経験を踏まえ、作りやすさ、使いやすさ、保守のしやすさまで考えて設計できることが、自分の強みだと思っています。

Q. 周りからは、どのような人だと言われますか。

第一印象では、少し堅そうに見られることがあります。ただ、実際に話してみると、「思っていたより話しやすい」「気さくに相談できる」と感じてもらえることが多いと思います。その部分は、設計の仕事にも活かしていきたいと考えています。お客様の話をよく聞くためには、話しやすい環境づくりが大切です。機械設計では専門的な言葉も多く出てきますが、できるだけ分かりやすい言葉に置き換えて伝えるよう意識しています。設計者だけが分かる言葉で話してしまうと、お客様との間に距離ができてしまいます。お客様が不安なく相談できるように、難しい内容も噛み砕いて伝えることを大切にしています。

Q. 他社とは違うこだわりや特徴はありますか。

基本的に一人で一貫して対応しているため、設計の考え方や品質にばらつきが出にくい点があります。複数の作業者が関わることで、どうしても考え方や進め方に差が出る場合もありますが、私自身がお客様の話を聞くところから設計まで関わることで、途中で意図がずれていくようになります。お客様が求めているものを直接聞き、その内容を自分の中で整理し、設計に反映していく。そうした流れを大切にしています。一人で対応するからこそ、相談内容から設計方針、図面作成まで一貫性を持たせやす

いことが特徴だと思っています。

Q. 特に得意な仕事や案件は、どのようなものですか。

特にコストダウンや省人化・省力化につながる設備の設計が得意です。また、構想設計に強みがあるため、まだ内容が固まりきっていない段階のご相談をヒアリングし、具体的な形にしていくことも得意としています。最近ご依頼が多いのは、老朽化した設備のリエンジニアリングです。これは、既存設備の性能・安全性・保守性を確認し、お客様が抱える課題に合わせて設備の再設計や改造をご提案するものです。設備を一から入れ替えるのではなく、現在の設備を活かしながら、安全対策や老朽化対策など、最適な改善を行います。

Q. 今後、どのような方にサービスを届けていきたいですか。

基本的には、自動車関連メーカー様や、生産設備を必要とする製造業のお客様、設備メーカー様が中心にな



ります。そういった現場では、設計リソースが不足しているという話も聞きますので、まずはそうしたお客様に向けて、機械設計の力でお応えしていきたいです。一方で、今後は飲食店や福祉分野など、これまで機械設計に馴染みが少なかった業界にも対応できるように設計をしていきたいと考えています。どちらも人手不足という課題を抱えている業界です。製造業で培ってきた技術や経験を活かせば、作業の負担を減らしたり、誰でも扱いやすい仕組みを作ったりする手助けができるのではないかと考えています。

Q. これからチャレンジしたいことはありますか。

先ほどお話しした飲食店や福祉分野向けなど、機械設計に馴染みのない業界に機械設計の力を届けていくことが、これからの挑戦です。そのような業界では、これまで以上にお客様の意向を読む力や、わかりやすい言葉での対話が重要になると思います。そのため、今後は3Dプリンターを導入・活用し、形を見ながら相談できるようにするなど、認識の齟齬が生まれにくい対



話づくりを深めていきたいです。

Q. 将来的に実現したい夢や目標はありますか。

機械設計を通じて、人の負担が大きい作業や、難しく取り組みにくい作業を減らしていき、その先に、「誰でも取り組みやすい仕事」をつくっていききたいという夢があります。ここで言う「誰でも」というのは、障がいの有無にかかわらず、人々が同じフィールドで働ける環境を目指すという意味です。この思いは、以前障がい者福祉施設の方からいただいたご相談がきっかけとなっています。省人化や省力化というと、人を減らすためのものと捉えられることもありますが、私が考えているのは、仕事の負担を減らし、働きやすい環境をつくることです。機械設計によって作業の難しさや負担を少しでも減らし、いろいろな方の仕事の可能性を広げていける「ものづくり」を目指していきたいです。

Q. ここまで走ってくるなかで、時には犠牲にしたものもあると思います。その痛みを抱えても、自身に賭けて救いたい人は、どんな人ですか？

具体的に「これを犠牲にしてきた」という実感は、正直あまりありません。ただ、少なからず何かしらの犠牲は払ってきたのだろうと思います。だからこそ、これから

はそうした犠牲をできるだけ小さくしていくためにも、機械設計を通じて、困っているお客様のニーズに応えていきたいです。これまで積み重ねてきた機械設計の経験を、製造業だけでなく、困っている人や業界へ広げていきたいです。

Q. 最後に、読者の方へ伝えたいことをお願いします。

機械設計は、ものづくりの始まりになる仕事だと思っています。お客様の頭の中にあるイメージや、現場で困っていることを聞き取り、それを図面に落とし込み、実際に作れる形へ近づけていく。その過程を、これまで30年以上続けてきました。大切にしているのは、お客様が何を求めているのかを理解し、そのイメージと自分の設計を一致させること、そして期待を上回れるように考えることです。これからも、お客様を中心に、コストダウンや省力化、省人化、作りやすさやメンテナンスのしやすさを考えた設計で、困りごとに応えていきたいです。また将来的には、機械設計に馴染みのない業界にも力を届けていきたいと考えています。お客様の話を聞き、一つひとつ形にしていくことを、これからも大切にしていきます。

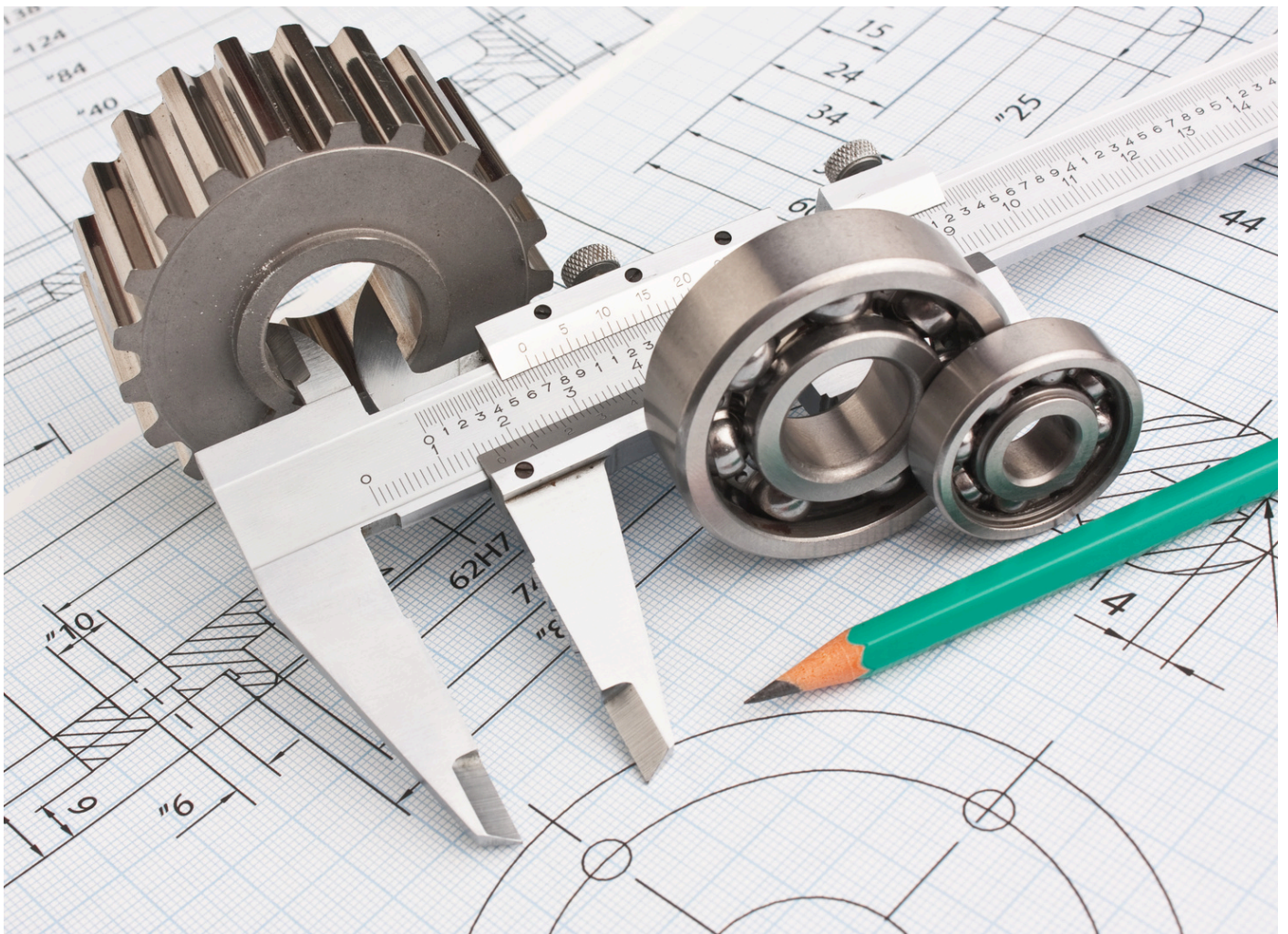


Company Profile

「現場の困りごとを、形にする機械設計」

紀創機械設計とは？

紀創機械設計は、愛知県春日井市を拠点に、産業機械・FA装置・搬送装置などの機械設計を手がける設計事務所。構想段階でのアイデア整理から、組立図・部品図の作成まで、3D・2Dの両方に対応した一貫した設計支援を行っている。30年以上にわたる設計経験を活かし、加工性・組立性・メンテナンス性にも配慮した、現場で使いやすい設計を大切にしている点が特徴。単に図面を作成するだけでなく、「どのようにすれば実現できるか」をお客様とともに考え、実際の製作へつながる形に整理していくことを強みとしている。



事業所名	紀創機械設計
代表者	代表 松浦 紀貴
所在地	愛知県春日井市高森台
連絡先	n-matsuura@norizo-ks.com

HP



Featured Guest

株式会社ホニック 代表取締役

森上 智代

歴史の批判に堪えられる生き方を



会計学1級、工業簿記1級と珠算初段の資格を持ち、昭和62年から一般事務員として経理を支え、平成12年に役員へと就任。そして令和6年にホニックでは女性初の代表取締役となり、5代目を継いだ。

日本舞踊を嗜み、趣味で集めている着物や日本の伝統工芸品などを通して日本人社員だけでなく外国籍社員との交流と絆を深める。

仕事だけではなく社員のご家族とのつながり、その両方を大切に、「歴史の批判に堪えられる生き方」を座右の銘に己の中の理想を追い求めている。

社員と共に歩む、 技術と信頼のものづくり



Q. この事業を始めたきっかけは何でしょうか。

私はホニックの5代目の代表になります。今までの代表者全員に縁故関係はなく、全員が社員から代表になっているという、中小企業としては珍しい形で継続している会社です。当社はもとは機械関係の下請けとして、主に制御盤制作などを行う会社としてスタートしました。一般事務員として24歳で中途入社した頃にはすでに創業から7年が経過していましたが、まだ企業としての体制が整っておらず、就業規則もなければ制度もほとんど整備されていない状態でした。その状況を懸念し、独学で就業規則を作成。福利厚生や社内制度も私が役員に就任してから少しずつ整えていきました。創業当初から経営に関わっていたわけではなかったんですよ。3代目の社長に代わられるタイミングで、下請けから「自社商品を作っていこう」という方針に変わる出来事がありました。下請け業務の単価がかなり下がってしまい、例えば時給でいうと4,000円もらっていたものが1,000円くらいまで落ちてしまうような、かなり厳しい状況に陥ったためです。そんな状況を打破するためにも「下請けから脱出する」という方向に舵を切りました。

その当時はちょうど段ボール関係の制御盤を作っており手ごたえも感じていたので、段ボール製造メーカー向けの検査装置を作ろうという方針が固まりました。そうして様々な検査装置を開発していき、初めて1つ目の特許を取得しました。その特許を軸にして、現在のスタイルが確立していきました。

Q. 前職は何をされていたか。

ホニック入社前は会計事務所で働いていました。中学の後輩がホニックに勤めており、退職するということで新しく事務員を探してしまして。会計事務所での仕事は非常に大変で、確定申告や年末調整の時期になると終電に間に合わないようなこともありました。また自宅からも遠く、通勤するのも一苦勞でした。ホニックは自転車を通える距離でしたし、ちょうど事務員を探しているなら、と転職することに決めました。

Q. 事業継承した決意をした瞬間はありますか。

役員に就任した36歳くらいの頃だったと思います。その時は「何があっても最後までこの会社によろ」という決意をしていました。とはいえ、いずれ代表を務めるかどうかまではその時は考えておらず。コロナ禍直前に4代目社長に交代されまして、私としては4代目を支えていく立場で副社長として終わるつもりだったのですが、その方が一昨年の10月に退任することになり、急遽私が代表になりました。その時はそこまで特別な覚悟は必要なかったです。すでに長い間、資金や運営にも関わってきていたので、ある程度の覚悟はできていたからです。ただ本音としては、次世代の役員に代表を担ってほしいという気持ちがありました。が…中小企業の代表権というのはすべての保証をするという責任が伴いますので、まだ若い役員たちにとってはそこに対しての躊躇があったのではと思います。そういった経緯で私が代表権を持つことになりました。



が、これまで銀行とのやり取りや社内的なことも含めてやってきたので、大きな変化というものは実際にはありませんでした。もとより覚悟はありました。代表取締役社長として必要なのは、計画性や行動力だけではなく「度胸」だと思っています。

Q. 人生の中で最も大きな転機は何ですか。

一番ショックだったのは、1年ちょっと前に姉がくも膜下出血で倒れたことです。父が亡くなったり社員が亡くなったりという経験はありましたが、一番身近な人で友達のような存在の姉が倒れたことは、大きなショックであり辛い出来事でした。倒れてから3ヶ月間はほとんど寝たきりで今でも会話はできない状態ですが、懸命なりハビリを経て少しずつ回復し、今では介助付きではありますが車椅子に乗れるようにまできています。この経験もあり、去年から社員への福利厚生の一環として脳ドック検査を導入しました。通常健康診断では脳神経の項目がなく分からない部分も多いので、予防できることは早めにやるべきだと思うようになりました。

Q. 影響を受けた人物はいますか。

若い頃に影響を受けたのは、中坊公平さんという弁護士の方です。この方の「正面の理、側面の情、背面の恐怖」という言葉がとても印象に残っています。この考え方を軸にして物事を判断するようになりました。旅費精算を例えに出しますと、旅費精算のルールはルールとして存在するのが「正面の理」です。ただ現場には事情があり、移動が大変な場合などは宿泊費を出すといった判断が「側面の情」になります。一方で、その情が行き過ぎて不正が起きるかもしれない可能性を考えるのが「背面の恐怖」です。この3つの考え方は今でも経営判断の基準になっています。

Q. 子供のころどんな性格でしたか

負けん気が強い子だったと思います。

Q. それが今の仕事に繋がる原点とかありますか。

子どもの頃よりは、いくらか穏やかになったと思いますが、ある程度の負けん気はずっと持ってると思います。

Q. 御社が最も大切にしている理念は何ですか。

「ホニックらしい商品を作る」ということです。どこ

にもないものを作るという考え方はずっと会社として持ち続けています。

Q. 社員に対して大切にしていることは何ですか。

褒めるときは人前で、叱るときは人前では言わないようにしています。「どうすればできるようになるかを一緒に考える」という姿勢を自分の中でずっと大事にしています。ただし、あまりにも良くないことがあれば、一度立ち止まってから対応するようにしています。

Q. 経営判断で最も大切にしていることは何ですか。

まずは社員にとってプラスかどうかということです。社員があつての会社なので、そこが一番大事な判断基準だと思っています。

Q. この仕事の1番の魅力は何ですか。

15年ほど前に求人が非常に厳しい時期があり、積極的に外国人雇用の方針を取りました。最初に採用した方はベトナム籍で入社時には独身だったのですが、その後半年ほどで結婚され奥様も日本に来ることになり、日本で



不便なく暮らしていけるようにと外国籍社員だけではなく奥様も含めて、私が講師となり日本語教室を週3回ほど行うことにしました。日本語教室を通じて一緒に過ごすうちに、奥様とも自然と関係が深くなっていき、奥様が出産される際には、母親教室にも同行するような関係になっていきました。そういった交流を積み重ね、最初に入社した方を中心に在籍の外国籍社員同士が自然と協力し始め、そのコミュニティ内で奥様含めそれぞれがサポートし合うような関係が作られていきました。最初にあった少しの苦労は、長い目で見れば大きな負担ではありませんでしたね。今ではむしろ、私が奥様たちから楽しませてもらえることの方が多くなったくらいです。母の日や私の誕生日に食事を開いてくれることもあり、本当に、人生でこんなに笑ったことがあったらと思うくらい、50歳を過ぎてから笑うことが増えました。彼女たちが私のことを「お母さん」と呼び、その子どもたちが「おばあちゃん」と呼ぶような関係になり、それは仕事の枠を超えた人としてのつながりになっています。これは「代表という仕事の魅力」というよりも、このホニックという会社そのものの魅力だと思っています。



だくことが多くあります。他社製品から切り替えた際に、その違いを実感していただくこともあります。

Q. どんな企業とつながりたいですか。

機械屋さんと電気工事会社は特に重要なパートナーです。自社だけでは完結できない部分があるため、長年協力していただいている会社様との関係が欠かせません。

Q. 求める技術・企業はありますか。

システムを理解し、一緒に考えてくれる会社と一緒に仕事をしたいと考えています。一方的ではなく、技術者同士が対等に協力できる関係が理想です。

Q. パートナー企業に提供できる強みは何ですか。

小さい会社だからこそ、一緒に考え、一緒に作るという姿勢があります。一方的に指示するのではなく、協力しながら進めていくことができます。

Q. 今後のビジョンを教えてください。

1年後、今ある海外の仕事をしっかりやり切ることで社員に自信を持ってもらうこと。3年後は、新しい社員を受け入れられるくらい会社を強くしたいと考えています。5年、10年後は、今いる社員とこれから入る社員が、事故なく健康に、そしてやりがいを持って働ける会社でありたいと思っています。

Q. 健康経営優良法人を取得されたきっかけは何ですか。

健康経営優良法人ができる前に、実はすでに健康経営には取り組んでいまして。社員が出張での外食が理由で太ってしまい、健康面に課題が出たことがきっかけです。産業医からの指摘もありこれはまずいと感じ、目標達成できたら商品券を贈呈するなどご褒美形式のダイエットの取り組みや健康施策を始め、自然と健康優良法人の申請につながりました。私の昇進の度に「私がひとつずつ仕事を引き継ぐね」と言ってくれた事務員(写真右側：上原)が健康経営アドバイザーを含め多くの健康に関する資格を取り、健康促進管理者としてフォローしてくれています。2017年から継続して認定を受けられているのも彼女のおかげです。

Q. 健康経営優良法人に取り組んで社内にどんな変化がありましたか。

健康経営優良法人の取り組みが、社内コミュニケーションのツールになっています。部署を越えて話すきっかけになり、社員同士のつながりが強くなりました。

Q. 最後に、読者の方へ伝えたいことをお願いします。

技術力だけでなく人の力も当社の大きな魅力です。日々の積み重ねの中で、社員が安心して働き、技術が活かされ、成長してきた当社の姿をぜひ感じてほしいと思います。



Company Profile

「オンリーワンの技術・製品で
段ボール業界の「品質」をサポート！」

株式会社ホニックとは？

ホニックは、段ボール製造および品質管理に関わる機械制御・検査装置の設計、製作、開発、販売を手がける企業。企業活動から一般家庭、物流、日々の暮らしまで幅広く支える段ボール。その生産や品質管理を担う装置づくりは、極めて専門性の高い分野であり、同分野を主力事業とする企業は多くない。主力製品は国内の段ボール業界で95%以上のシェアを誇り、海外への導入実績も持つ。専門領域で培ってきた技術力と実績をもとに、段ボール業界を支える存在として信頼を積み重ねている。事業を通じて、顧客や取引先、社員など、ホニックに関わるすべての人が幸福を感じられる会社を目指している。



会社名	株式会社ホニック
代表者	代表取締役 森上 智代
本社	愛知県春日井市新開町 字平瀬81-4
連絡先	0568-32-7838

HP





代表者インタビューマガジン
by 株式会社Bizreaメディア
bizrea@jp-sing.com

社長の言葉が、企業の未来をつくる。

地域企業の経営者が持つ想いを引き出し、
採用・営業・ブランディングにつながる言葉へ。



掲載・取材の
ご相談はこちら