

No.100 会社訪問

代表取締役
社長

嶽石 康昭 氏



嶽石電気株式会社

会社プロフィール

代表者：代表取締役社長 嶽石 康昭

所在地：本社工場 〒259-1306 神奈川県秦野市戸川32-1
第二工場 〒259-1306 神奈川県秦野市戸川125-1

TEL：0463-75-1682 FAX：0463-75-4188

設立：1978年11月

資本金：2,000万円

従業員数：105名

事業内容：タングステン・高融点レアメタル製品の開発、製造

URL：<http://www.takeishi.co.jp/>

聞き手：山河正道（事務局次長）取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ(株)

卓越した技術力で世界に羽ばたく タングステン・レアメタルのスペシャリスト

— まずは、御社の主な事業内容、主力製品などを教えていただけますか。

弊社ではタングステンの特性を利用した製品を製造しています。電気分野ではランプのフィラメントや電極などの照明関連部品や、テレビのパネル製造で利用される産業用ヒーターなど、医療分野では血管内の治療などに使用するカテーテル製品、CTやレントゲン関連に使われる放電素子や、赤外線を利用して血液を分析するランプのほか、レントゲン技師が放射線からの被曝を防ぐX線遮蔽物など、さまざまな製品や部品を取り扱っています。

プラチナ、ステンレス、ニッケルなども使用しますが、タングステンやモリブデンなどの融点の高い物質、すなわち高融点金属をメインの材料として扱っています。特にタングstenは融点が高い、硬い、酸に強い、耐薬品性が強いといった特性を備えています。弊社ではこの特性を活かした熱処理技術や硬いタングステンを加工する技術に日々取り組んでいます。

タングstenは、私たちにとって、たいへん身近な物質です。電球、電球のフィラメントのコイルなどをはじめ、ライブ会場の照明などにも用いられています。

それ以外では、硬い性質を活かし、工場で使用する旋盤、フライス盤、ドリルなどの工具の刃の部分にも使用されています。

弊社で扱っている製品は硬い性質を活かした製品というより、ランプなどの製品をメインに扱っています。昨今のランプ、照明を取り巻く状況は、電球からLED化への変化の波が押し寄せ、決して明るいとは言えません。東日本大震災を機にLEDへの移行が大きく進みました。それに伴い、LED以外の電球の需要は激減していきました。既存のランプを扱う企業は大きな打撃を受けましたし、弊社でもある程度の打撃を覚悟していましたので、一般のランプとは異なる独自性のあるタングsten加工の技術が使える医療



神奈川県・秦野市に本社を構える嶽石電気



ルアーをはじめとした、タングステン製品の数々



タングステンを使用した電極

や分析といった分野に活路を見出しています。

幸い、弊社では家庭用のランプなどは扱っていませんでした。ヨーロッパのサッカー場の照明部品や、プレゼンテーションに利用される大型データプロジェクターのランプ部品などの製品に力を入れることで世界で大きなシェアを誇るまでに成長することができました。

現在、急速にランプが市場で衰退していく中で、タングステンならではの特性を活かした分野での利用を模索しているところです。具体例を挙げると、ホビーの分野です。釣りの重りやダーツのバレル（矢）の材質にタングステン合金と呼ばれるタングステンに別の金属を添加した材料を用いることで、錆びにくい、曲げやすいといった特性がプラスされるわけです。

弊社の営業スタイルというのは、お客さまに図面をもらって、その通りに製品を作るというものではありません。困っていることに対して、親身になって耳を傾け、たとえ1個からでも製品をご提案していくような会社でありたいと思っています。

— 創業の経緯や当時の様子などをお聞かせください。

創業者である父は母子家庭で育ちました。小学校の頃から新聞配達をして家計を助けていたそうです。中学校卒業後は、新聞販売店の主人から紹介された町工場にタングステンの職人として就職しました。30代になると、もともと独立志向が強かったこともあり、一念発起して工場を辞め、取引先にコイルを提供す

るための会社を興しました。会社とは言っても、秦野の山中にトタンで建てた小屋で、家族や友人でひたすらコイルを作っていたそうです。ある日、市役所から違法で操業しているのではないかと調査が入りました。確かに山の中に小屋を建てて、薬品を使って何かを作っているとなれば、役所に怪しまれるのも無理はありません。しかし、そのピンチが図らずも、山から降りて町で工場を建てるきっかけになりました。子供の頃、よくその小屋には父に車で連れて行ってもらいました。タングステンを硝酸などの薬品が入ったバケツに漬けるたびにモクモクと立ち上る煙に興味深く見ていると、「危ないから近寄るな!」と怒られたものです(笑)。

弊社の歴史を語る上で欠かせない出来事がもう一つあります。得意先であったフェニックス電気に納めていたハロゲンランプに対して、海外からアンチダンピングの関税がかけられることになってしまいま



岳石電気創業前の頃の嶽石 基 (もと) 前社長 (1975年頃)

た。300%という関税をかけられれば、たちまち経営が立ち行かなくなります。一時はフェニックス電気とともに共倒れになるかということまで追い込まれましたが、機械を中国に売却するなどして最悪の事態はなんとか免れました。

現在では約100社の会社とお付き合いをするまでになりましたが、その頃は完全にフェニックス電気1社に依存していました。当時の危機を教訓としてリスクを分散するためにも、さまざまな企業と取り引きを行う営業スタイルにシフトしていきました。

ちなみに、フェニックス電気は一度倒産しましたが、その後、再上場を果たしました。これはおそらく当時の日本では稀なケースだったのではないかと思います。

— これまでに経営者として強く印象に残った出来事などがあれば、お聞かせください。

私がこの会社を継いで12年ほどになります。それ以前はIT系の企業に勤めていました。広告代理店に向向するなどして、東京のど真ん中でコンピュータや広告などに囲まれて仕事をしていました。製造業のいいところは古い技術や用語が今でも現場で通用することです。ITや広告の業界では半年ぐらい前のことが古いと言われることもあります。物事のスピードが速いことでいい面もあるかもしれませんが、個人的には少し違和感も抱いていたので、50年前の機械が今でも現役で動いているこの仕事が私の目には、とても自然なものに映りました。

ITの仕事をしていると、製造過程はすべてプログラムですから、機械のように何がどう作られているか、どこに不具合があるか、見えづらいのですが、製造の分野にはお客さまの困っていることが明確に存在していて、それをどう克服していくか検証する過程があります。その結果も、お客さまの満足につながっているため、成果がはっきりと現れます。

私が出社を継いだ当初は、フェニックス電気との取り引きが全体の6~7割を占めていました。海外比率を上げていかなければ、これから厳しくなるのではないかと考え、ドイツに赴き、フィリップスやオスラムなどの世界有数のメーカーに弊社のプレゼンテーショ

ンを試みました。オスラム社では彼らのランプを手に入れて検証し、弊社でなにができるかを英語で提案しました。プレゼンテーションが終了すると、彼らから握手を求められ、お褒めの言葉をいただくことができました。そのプレゼンテーションはオスラム社との取引に結びつき、成功を収めました。これまでは海外の企業へ営業を行っても無理だろうと思っていたのですが、やってみれば案外なんとかなるもんだなあと思いました。現在では、海外比率が売上の30%を超えるまでになっています。

余談ですが、プレゼンテーションを終えると彼らが机を叩くんです。その意味がよく理解できず、後になって聞いてみるとドイツを中心とした欧州の学会などでは「面白かった」、「ブラボー」の意味でこうしたジェスチャーをするそうです。そんなことは知る由もありませんから、相手を怒らせてしまったのではないかと思います。不安だったのですが、その意味がわかると、そつと胸をなでおろしたのを憶えています(笑)。

— これまで経営上、困難だった出来事をお聞かせください。

今が一番困難な時期かもしれません。現在LEDを除く既存ランプビジネスは、ほぼ規制に近い形で恣意的に需要を減らされてしまっています。そういった意味では地デジ移行の頃の状況に似ているかもしれませんが、一斉に切り替わることで一時的には儲かるのですが、数年後には行き詰まってしまうところが規制のよくないところだと思います。こうした流れはいつの時代も同じようなことを繰り返します。十年後のビジョンを見ようもしないで、目新しい技術にすぐに飛びついて数字やスペックのみを追い求め、肝心な価値の創造を重要視しない経営者や企業が多いように思えます。既存光源業界はここ5、6年で数量ベースでマイナス80%という惨状です。ランプビジネスがこのような状況下でありながら、弊社は36年の歴史の中で一度しか赤字を出したことがありません。フェニックス電気が倒産した時は売上が前年度の3分の1まで落ち込みましたが、後にも先にも赤字を出したのはその一度だけでしたね。

— 御社の経営理念や経営方針などをお聞かせください。

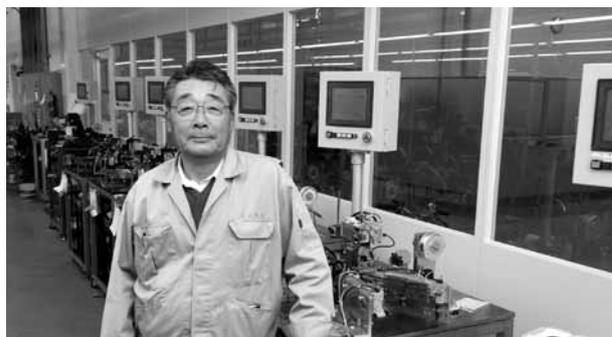
経営ビジョンは「本島ビジネス・半島ビジネス・離島ビジネス」の三つに分けて考えています。「本島ビジネス」とはランプ関連の商品をランプ関連市場のお客様に売ること。「半島ビジネス」とはタングステン、精密加工、いままで培ってきた技術、熱処理すべてを含めた技術を土台にしつつ、理化学機器や、医療機器といった新しいマーケットを含めた分野を指しています。「離島ビジネス」は将来的にサービスビジネスや消費者ビジネスを視野に入れたところまで考えています。「本島ビジネス」で地道に販路を広げつつ、「半島ビジネス」を着実に伸ばして今の難局を乗り越えていきたいと思っています。

社員たちには思いやりを持って仕事をしてほしいですね。作業の工程で自分はこれだけやったからいいだろう、ここから先は知ったことじゃないという自分本位の考え方で仕事をしてほしくありません。次の工程の人のことを思いやって仕事をすれば、コストの削減、納期の短縮にもつながりますし、最終的にはエンドユーザーのためにもなると思うのです。会社で「自分だけよければいい」という考えの人間にはならないよう厳しく言っています。製造業はもちろん、日本全体が正直者がバカを見ない社会であってほしいと願っています。

会社の方針としては、「スピード&フレキシビリティ」を心がけています。スピードとは、ただ納期通りに対応をすればいいということではありません。精神論だけではスピーディな対応は不可能です。技術力を磨くことがなによりも、スピードアップにつながると考えています。一方、フレキシビリティとは、あらゆる変化に対応できるよう日々勉強を怠らず、お客様の声に耳を傾けることだと考えています。こうした姿勢が私たちのような中小企業が生き残っていくために大事なことではないでしょうか。

— 座右の銘などがありましたら、教えてください。

父は生前「情熱と努力」という言葉を好んで使っていました。私自身は特に座右の銘は持っていません



情熱と努力の人だった嶽石 基 前社長

が、父の闘病を機に、人間に対して親身になることの大切さを身をもって知りました。

— 当協会に対するご意見やご要望がありましたら、一言お願いいたします。

協会には業界の活性化に向けた取り組みを積極的に行ってほしいと思います。懇親会などのイベントを含め、ビジネスとして会社同士をマッチングさせる取り組みや、業界を良くしていくためのさまざまな意見を吸い上げるなど、業界全体が盛り上がるように誘導していただきたいです。

大物を狙い国内外の大海原へ!

休日は愛娘の笑顔に癒される

趣味は釣りです。最近は忙しくて、なかなか行けていませんが、若い頃は、40～50kgの大物を狙って、小笠原の母島で漁師の家に居候させてもらったこともありますし、パプアニューギニアやモルディブなどで釣りをした経験も数回あります。現在は釣り船をチャーターして会社のスタッフと釣りに出かけるイベントを1年に2回の頻度で開催しています。釣った魚はお寿司屋さんにさばいてもらい、みんなで美味しくいただきます。

ここ最近の一番の楽しみと言えば1歳9ヶ月の娘と遊ぶことですね(笑)。



自社製タングステンルアーで幻の魚・サクラマス釣り上げた瞬間!