

## No.103 会社訪問

## 株式会社キャニオン

代表取締役社長 榎本 るみ 氏



会社プロフィール

代表者：代表取締役社長 榎本 るみ

所在地：131-0041 東京都墨田区八広6-52-15

TEL：03-3616-7742 FAX：03-3613-3623

創立：1985年7月15日

資本金：1,500万円

授權資本：6,000万円

工場・営業所：八潮工場、名古屋営業所、大阪営業所、福岡営業所

事業内容：組立式金属棚・ワゴン・作業台の製造販売、建築・架設金物製造販売、鉄鋼・非鉄金属の切断・プレス加工・各種溶接加工

URL：<http://www.canyon.jp/>

聞き手：若井田健文（広報委員）岡田康弘（専務局長）取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ(株)

## 材料調達から製造まで品質管理を徹底し 顧客の信頼を得る“組立式金属棚”の製造メーカー

— 御社では主に組立式の金属シェルフやワゴン、カート、ワークテーブルおよび、そのアクセサリーなどを扱っているとお聞きしていますが、製品や業務の特徴についてお聞かせいただけますか。

弊社の製品は直販せずに商社を通して販売しております。エンドユーザーとしては精密機器、電機、半導体、製薬、理化学、食品などのメーカーや研究機関で、製品は主にクリーンルームの中で使われています。

そのため品質管理に力を入れ、JIS規格に基づく国内材料で国内生産にこだわり、製造は埼玉県八潮市にある工場で行っています。組立式の棚はホームセンターでも売られていますが、それらは、海外製で、組立式の金属棚を国内で作っているのは弊社1社です。

また、材料の調達にも万全の注意を払っており、仕入れる材料は不定期で抜き打ち検査を行っています。実は、検査をしてみると、指定した材料ではなかったということもあります。材料の仕入れ先には検査を行っていることを伝え、お客さまに対しては製品の材料が何なのか、きちんと説明できるようにしています。

最近では、製品を購入するとき、廃棄のことまで考えるお客さまも増え、どんな材料が使われているのか質問される機会も多くなってきました。そういったお客さまの要求に対してもきちんと対応することが弊社への信頼につながっているのだと自負しております。

— 御社では規格品の販売以外に、寸法の変更などにも応じていただけるのですね。

現場によっては「規格棚の長さを50mm短くしたい」、「30mm長くしたい」など、様々な要望が出てきます。そういう特注が全体の2割ほどあります。

お客さまからの要望には可能な限り応えたいというのが弊社の方針です。もともと弊社の創業者である父は、お客さまの要望に対して「できない」とはけっして言わない人でした。そういった創業者の信念を受け継ぎ、困難な注文であっても、「なんとかしよう」というお客さまの立場になってモノづくりをする土壌があります。現在も社員一同、そのような気持ちで日々仕事に取り組んでいます。

— 御社は金属プレス加工業からスタートしたとのことですが、創業の経緯などをお聞かせいただけますか。

弊社は昭和35年に私の父が葛飾区立石で創業した「有限会社榎本製作所」という会社がもとになっています。今年で創業56年、キャニオンに改名して31年目になります。

創業当時は昭和30～40年代の高度成長期ということもあり、自動車、道路、鉄道、橋などに関わる細かいパーツを作っていました。1965年(昭和40年)にプレス工場があった現在の墨田区八広に本社機能を移転しました。弊社には今でも金属プレス部門があり、全体売上の15%ぐらいを占めています。

株式会社キャニオンとして、組立式の金属棚を扱うようになったのは昭和60年です。その頃、アメリカで組立式の棚が流行っているという噂を聞き、系列会社として株式会社キャニオンを創業しました。その後、2つの会社の合併を経て、今日に至っています。

— キャニオンという社名は、どのような理由で付けられたのでしょうか。

私自身は社名の由来を知らなかったのですが、母に尋ねたところ、組立式の棚を製造する会社を新たに作ろうと父と母で話をしているとき、たまたまテレビにアメリカのグランドキャニオンが映っていたそうです。

キャニオンは大陸棚という意味もあり、言いやすい言葉だったので、その場で社名にしようと思ったということでした。

— 御社には「ALL ステンレスシェルフ」という製品もありますが、製品の素材はステンレスが中心なのでしょうか。

キャニオンを創業した当時は、ステンレスとスチールはだいたい半々ぐらいの割合でしたが、今はステンレス製が主流となっています。

組立式金属棚を始めた頃からステンレス製の製造に力を入れるようになりましたが、大きく変わった要因としては、エンドユーザーの業界そのものが変化したことが挙げられます。

特に数年前から、「RoHS」指令の関係で、規制対象の物質を扱っている工場で作られた製品の購入を控えるという会社が多くなりました。そこで弊社も7年前にクロームメッキを使った製品は一切取り扱いをやめることにしました。

クロームメッキの棚をすでに持っているお客さまの中には、ステンレス製は色味が違うので、嫌だという方もいました。しかし、今ではクリーンルームなど衛生重視の現場で使うため、ステンレス製品が当たり前となり、クロームメッキの製品を作っていた時代とは隔世の感があります。



株式会社キャニオンの製品ラインナップ

- ①メイン商品のステンレスキャニオンシェルフ ②クリーンルーム専用のキャンフレックスシェルフ ③メッシュパネルを取り付け積載物の落下を防止するステンレスセーフティーカート ④押しやすい逆L型のハンドルが付いたワゴン ⑤特注で製作された5輪ワゴン

— 金属プレス部門で作られているのは、どのような製品なのでしょう。

例えば、ドアの開閉に使われる蝶番の大きなものや、鉄道や橋などで使われるパーツや、アンカーボルト、ケーブルなど、大手企業があまり手を出さない規格外のパーツなどを扱っています。

また、かつて80～90年代にスキーがブームになった頃はリフトに使われるゴンドラの枠を作っていましたが、その当時は98%ほどのシェアを占めていました。

— これまで特に印象に残っている仕事や大変だとお感じになった出来事などがあれば、お話しいただけますか。

平成5年に父が亡くなった後、母が社長に就任し、平成18年には私が社長に就任しました。

大変だった時期というと、やはり2008年のリーマンショックのときは非常に大きな影響を受けました。半導体や電機などのメーカーが主な取引先なので、お客さまが製品の購入を控えたというだけでなく、会社自体が再編統合され、どこへ仕事の話を持っていくべきなのか分からないといった状態になってしまい、取り戻すのに何年もかかりました。

その2年半後、東日本大震災が起こったわけですが、弊社の棚を使っていたというお客さまから「キャニオンの棚は全く倒れず、助かったよ!」というお言葉をかけていただきました。半導体メーカーの工場だったのですが、もし棚が倒れたりすれば、数億

円単位の損失が出ることもあるわけです。このときの言葉は製造メーカーとして、たいへん救われるような思いがしました。

— 棚というと、地震に対する備えも重要な要素になってくるわけですね。

東日本大震災の5年前に新潟県中越地震がありましたが、それをきっかけに企業や工場では安全対策を意識するようになっていきました。弊社ではそれ以前から転倒防止や落下防止などの製品を作っていましたが、中越地震の後、最低限これだけ行えば、安全対策ができるというチラシを作成しました。このチラシは弊社の製品を買っていただいたお客さま以外にも、広く配布しました。

当時、大手企業を中心に、地震に対する安全対策の義務化がさげばれていた頃だったこともあり、配布したチラシには大きな反響が寄せられ、安全対策に対する関心の高さが伺えました。

— 御社の経営理念や経営方針をお聞かせいただけますか。

私が仕事をする上で念頭に置いているのは、「いつも使う人のことを想い」、「必要とする人に必要なモノを提供したい」ということです。社員たちにもその気持ちを大切にしてほしいと日頃から言っています。

また、製品は商社を通して販売をしているため、エンドユーザーであるお客さまには私たちの声が届きにくいところがあります。そこでカタログ制作や年5回出展する展示会に力を注いでいます。

カタログにあるキャッチコピー、説明文、デザイン、ロゴなど、すべて私が決めています。社員には「このカタログは私自身です」と言っているのですが、弊社のカタログにはそれだけ私の想いを込めています。

それと製品の開発にあたっては、生活する中でこんなモノがあったらいいと思う新製品の企画を営業、製造、総務、経理と部署に関係なく、社員全員に提案してもらっています。毎年50点ほどの応募があり、その中から新製品の候補として15点を試作し、それが良ければ製品化するというのをずっと続けています。



新潟中越地震後、大きな反響を呼んだ落下・転倒防止などの安全対策を呼びかけたチラシ

— お話を伺っていると、榎本社長のパーソナリティが御社の雰囲気に影響を与えているようにも思いますが、榎本社長は仕事以外の時間をどう過ごされているのか、趣味などあればお聞かせいただけますか。

「原動力は好奇心!」をモットーにしています。今は二人の息子の子育てに専念しようと思ひ、趣味や仕事以外の活動は控えています。2年ほど前までは仕事のほかに8つのボランティアに関わっていました。

ボランティアを始めたきっかけは、毎日、会社の隣にある公園のゴミ拾いをしていたことからでした。この公園は私自身、子どもの頃から遊んでいたのですが、いつの頃からか公園でお酒を飲んでた人たちがゴミを放置するようになり、それが耐えられなくなり、ゴミ拾いをするようになったのです。

公園でゴミ拾いをしていると、花の手入れをしている人たちと出会いました。その方たちが高齢だったこともあり、水を撒くホースを運ぶのを手伝ってあげたところ、水撒きも助けてほしいと言われ、それ以来、週2回植栽の手入れをお手伝いするようになりました。

そこから、区のコミュニティーセンターの立ち上げを手伝ってほしいと頼まれたり、やがてガバナンス協議会、まちづくり協議会、PTAの役員、学童の父母会長、子育て支援関連など、いろいろなことに参加したりするようになりました。気づくと5年間で8つのボランティア活動に関わっていました。ボランティア活動を通じ、たくさんの新しい仲間ができましたが、改めて生活を振り返ると、土日も平日の夜も家を留守にし、自分の子どもたちを放っておいて、よいものかと思うようになりました。上の子どもが中学受験を迎えたことを機に、家族のためにボランティアをお休みすることにしました。

— ボランティア活動ではどのようなことを行っていたのか、いくつか活動の内容をご紹介いただけますか。

区から予算をつけるので何かやってくれないかと言われ、地域の人たちと不要になった服の交換会、お母さんたちの相談会やお茶会、パパマクッキングという料理教室などを開催していました。

もともと料理をするのが好きだったので、料理教室

ではレシピを考えたり、料理を教えたりしていました。あるときは、船を出して釣りに行き、釣った魚をさばいて、天ぷらや刺身にし、天ぷらそばにしたりして、けっこう楽しんでやっていました。

— 釣った魚をさばくというのは、ずいぶん本格的ですね。

料理と同じくらい釣りが大好きで、今から15年ほど前になりますが「東京中日スポーツ新聞」、「週刊つりニュース」といった釣り専門誌に釣り関連の連載を持っていたことがあります。毎週、土曜日から日曜日に船釣りに行き、記事を執筆し、写真も自分で撮っていたんです。その当時は、海が荒れない限りは、必ず釣りに出かけていました。



「週刊つりニュース」で連載を持っていた頃の榎本社長。毎週のように海に出て、釣果を記事にしていた。

— 釣りを始めたきっかけは、何だったのでしょうか。

20代前半の頃、当時住んでいたところの近くに、釣った魚を出してくれる行きつけのお店がありました。そのお店のマスターから釣りを教えてもらい、やがて1人で釣りに行くようになりました。釣りを通していろいろな人と知り合いになったのですが、その知り合いの中にたまたま編集関係の方がいて、記事を書いてみないかと誘われました。今となっては、若かりし日の楽しい思い出ですね(笑)。

— 最後に当協会について一言お願いいたします。

実は、協会のほとんどの会員さまとはお取引があり、お役に立っていることをうれしく思っています。今後ともよろしく願いいたします。