



代表取締役 社長 榎山 剛士

「榎山商店」として誕生したエムケーカシヤマ株式会社は、自社ブランドの立ち上げと独自の販売路線で成功を収め、発展を遂げてきた。三代目社長を務める榎山剛士に、会社の歴史や目指す組織の在り方を聞いた。

自力で歩む道を選ぶ

一般的に、中小製造企業は大手企業の下請けに入ることが多い。だが、創業者である祖父は、下請けではなく自社ブランドを構築し、自力で市場に出ることを選んだ。

もちろん、地方の小さな会社が大手企業の力を借りずに経営を続けることは容易ではない。一方で、特定の親会社に依存せず、自由な経営ができるという大きなメリットもある。

エムケーカシヤマは創業以来、自ら考え、市場を作ることを大事にし、今では国内だけでなく80か国以上の市場に自社製品を販売するまでに

Interview of the company newsletter

なった。

日本から世界へ

祖父から父に社長職が引き継がれると、海外事業が大きな広がりを見せた。父は単身アメリカへ飛び、電話帳にある「ブレイキ」と名のつく会社や店に片っ端から電話をかけていった。アポイントメントを取りつけて自社製品を売り込む、そんな地道な作業を一人で繰り返したのだ。また、マレーシアやインドネシア



での工場新設も父の時代に行われた。エムケーカシヤマは祖父の時代に国内基盤を築き、父の時代にはよりグローバルに事業を展開させていった。

時代の流れに合わせた成長を

そして2010年、榎山は35歳で社長に就任する。祖父と父が作り上げてきた会社を、弟である副社長と一緒に時代に合わせたかたちで発展させていくこと。それが自分の役目だと考えている。

リーマンショックから今日までの約10年間で、商売の在り方やお客様の考え方、そして働く人の感覚はかなり変化したという。時代が変われば、会社も同様に変化を求められる。エムケーカシヤマのブレイキパットやブレイキシューは、1960年代から製造を続けている。単一商品から製造を続けていることは企業にとって大きな功績だが、ハイブリッドカーや電気自動車などの新しい技術が姿を見せてきた現代では、これまで培ってきた知識や技術を活かしつつ、既存製品の高度化は

勿論の事、新規分野を見つける必要がある。社員と密にコミュニケーションをとり、より良い会社をみんなと作り上げていきたいと考えている。

有機的に変化していく

変化の大きな時代に大事なことは、柔軟な発想でその変化に順応していくことである。会社や組織の良いところは、いろいろな考えをもつ人がいることだ。同じ考えの人ばかりだと柔軟性や多様な発想が出てこず、変化に対応できない。多種多様な社員の方々の個性を大事にしながら変化に対応できる組織と人材を作りあげたい。

経営者としてはまだ若いし未熟な面も多いが、多様な人材を受け入れる包容力、日本に限らず海外の方々も惹きつける人としての魅力を磨いていく考えである。

祖父と父が築いた品質や製品へのこだわりの核は大事にしつつ、みんなとエムケーカシヤマの未来を作りたい。



企業情報

設立年 : 1960年12月
年商 : 50億円
従業員数 : 164人 (2018年12月時点)



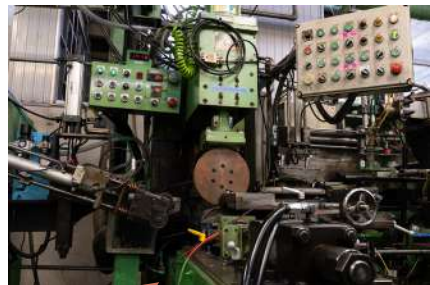
STAGE-1

なみき まこと
リーダー **並木 亮さん**が紹介します！



基本情報

住 所 長野県佐久市長土呂1091
(工場の製造現場)
工場の面積 約1000坪
従 業 員 37人(うち女性5名)
主力商品 車のリアブレーキのブレーキシュー



紹介したい方



MKJ製造プロデューサー
加藤 毅さん
入社当初からお世話になっている上司の方です。プライベートでも付き合いがあります。

Q1. 仕事の楽しいところ

基本的には毎日同じものを製造しているのですが、日によって作り方に变化があり、常に同じものが出来上がるように調整しなければなりません。その些細な変化や調整作業が楽しいです。



Q2. 難しいところ

ブレーキシューの製造には、プレス加工・溶接加工・接着という工程があります。中でも接着工程に移行する前の、しっかりと溶接されているかどうかを確認したり、データから判断したりする作業が難しいです。

Q3. 社員同士のコミュニケーション

作業中はなかなか話しかけられないのですが、休憩時間などには極力コミュニケーションを取るようにしています。プライベートでも、数ヶ月に一度飲み会を開いたりゴルフに行ったりと交流があります。仕事の情報共有に関しては、連絡事項を周知させるべく毎朝ミーティングを行っています。



WinmaX

いづか ゆうた
飯塚 祐太さんが紹介します！



基本情報

住 所 長野県佐久市小田井1119
工場の面積 540坪
従 業 員 業務担当3名、開発担当4名の計7名。全員男性
主力商品 スポーツパッド。特にストリートのパッド、スポーツ用やサーキット用など競技者向けのパッドが主流。



紹介したい方



特殊ライン **木内 政子さん**
長い間工場で働かれている方です。工場とコミュニケーションを取らなければいけない場合には、木内さんが窓口になってくださっています。これから一緒に頑張っていきたいと思います！

Q1. 仕事の楽しいところ

他の部署とは異なり、お客様と直接お電話で話す機会があります。お客様それぞれのニーズに合わせて仕事を進めていく、というのがやりがいを感じるポイントです。また、サーキットへ足を運び、自社の商品が使われている様子を実際に見ることができるのも面白いです。



Q2. 仕事の難しいところ

お客様に100%満足していただけるよう、ニーズに応えていかなければならないのが難しいです。そのために、お客様が何を求めているのかをよく聞くようにしています。自分たちで答えられるものは対応し、分からないことがあった場合には、開発などに情報をもらってから正しい回答をするよう心掛けています。

Q3. 社員同士のコミュニケーション

大人数の部署ではないため社員間の距離が近く、コミュニケーションは取れていると思います。また、開発の方々と一緒に出張に行くこともあり、お話する機会も多いです。



STAGE-2

こうづ よういち
神津 陽一さんが紹介します！



基本情報

住 所 長野県佐久市長土呂801
工場の面積 840坪
従 業 員 製造32名
主力商品 ブレーキパット



紹介したい方



QA **並木 美香さん**

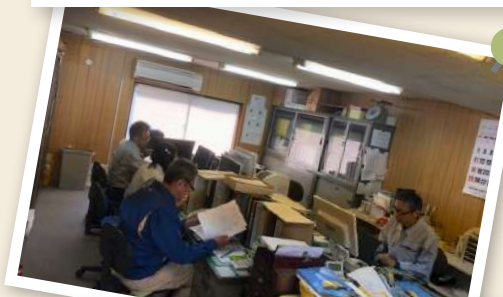
QAチームに所属している方です。製品が適切に製造・加工されているか、購入したものが社内の規格に合っているかなどを検査する、品質保証の仕事をされています。私はほとんど話したことがないのですが、明るい方という印象です。

Q1. 仕事の楽しいところ

何かを作ったり加工したりしていると、想定とは異なるもの、いわゆる不良品ができてしまうことがあります。それが起こった原因を発見し、対処することができたときには達成感を感じますね。

Q2. 難しいところ

たくさんの方が働いているので、みんなが気持ち良く働ける環境づくりは気をつけています。入社時に「おはよう」と挨拶したり、顔色を見て体調を気遣ったりなど、日常的にコミュニケーションは取るようにしています。プライベートで共通の趣味などで交流を深める社員もいます。



大阪特販部

つだ さくじ
アドバイザー **津田 作次さん**が紹介します！



基本情報

住 所 大阪市福島区吉野1丁目3-18
1階が倉庫と駐車場、2階が事務所
工場の面積 54坪
従 業 員 5名(全員正社員で男性4人女性1人)
主力商品 オートパーツ
(車の制動をする部品)の製造卸し



紹介したい方



特販部 **西中 川隆さん**

市販営業で孤軍奮闘しています。この業界に入ってからはまだ5年ほどです。見た目は大人しいのですが、何か内に秘めたものを持っているような気がしています(笑)明るく振る舞う姿も見たいですね。本社は遠い全国展開しているので、さらに成長できるよう頑張っていたきたいと思います。

Q1. 仕事上のこだわり

「作りたい」という要望があれば何でも応えます。できるかできないかは別として、スプリング1本でもピン1本でも製造するという気持ちで、喜んでお引き受けするようにしています。

Q2. 難しいと感じること

お客様からの難しい依頼に対応するのはなかなか大変です。色々な部品を扱っていますが、聞いたことのないような商品を言われたときは困惑してしまいますね。そのような場合は自分1人で対応するのではなく、ベテランの方にサポートしていただきながら返事をするようにしています。少し忙しいくらいの方が楽しいです。

Q3. 社員同士のコミュニケーション

年齢はばらばらですが、コミュニケーションは積極的に取っています。昼休憩の時間には、事務所でお弁当を食べながら奥さんの話やスポーツの話をしています。

