GOOD SMILE

ひがしんコミュニティ“グッドスマイル” ― あたたかく ― 人へ・街へ

Vol.21
2019 Autumn

特集「創業」

～五つの創業の物語～

創業者インタビュー

東京東信用金庫

創業 3 年目

建築の内装工事・設計・施工

株式会社 新井製作所

新井博昭 代表取締役

p6

創業 2 年目

福祉・介護機器の設計開発・販売レンタル・製品化技術サポート事業

株式会社 マリス creative design

和田康宏 代表取締役社長

p4

GOOD SMILE

ひがしんコミュニティ "グッドスマイル" ― あたたかく ― 人へ・街へ

特集

「創業」

会社を立ち上げるというのは

新しく星が生まれるのに

似ているかもしれません。

強い意志を持って起業を目指したり

周りからの要望で

自然とその流れになったりと

形は様々ですが

その始まりには固有のドラマがありました。

それぞれ違う輝きを持った

五つの創業の物語をどうぞご覧ください。

発行日／令和元年11月15日
発行／東京東信用金庫地域支援部
編集・イラスト／ヤマキミドリ
写真・文章／馬杉真理子
【お問い合わせ先】 電話：03-5610-1129
MAIL:chiikishien-1190@higashin.co.jp

創業 6 年目

塗装業

株式会社 D-color

百目木正之 代表取締役

p8

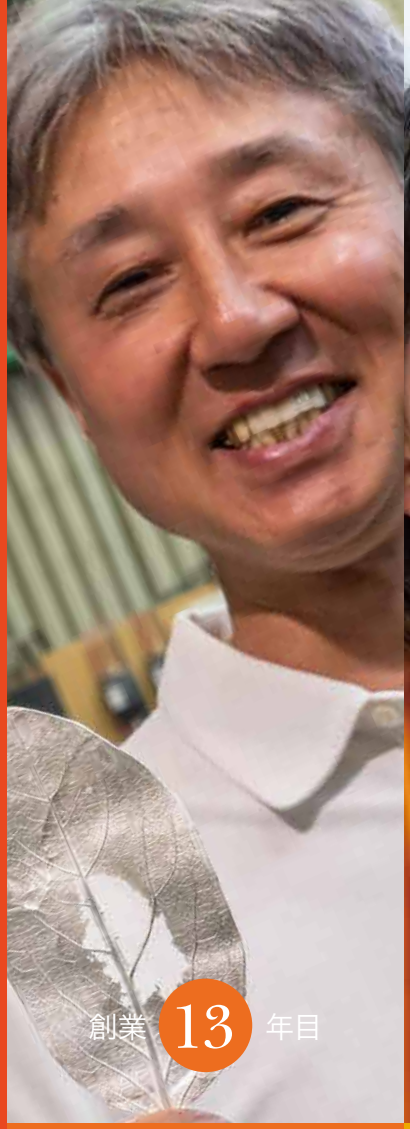
創業 11 年目

ITシステム運用・
WEBアプリケーション構築

株式会社 リヴィティエ

佐藤紗耶子 代表取締役

p10



創業 13 年目

貴金属のキャスト（鋳造）加工業

株式会社 プラント

門井克己 代表取締役

p12

インタビューこぼれ話

カメラマンMと
デザイナーYの

p14

ひがしんインフォメーション

p15

特集「創業」

健常者によって引かれた
見えない線を飛び越える

株式会社マリス creative design

和田康宏 代表取締役社長

創業 2 年目

ラテン語に置き換えた『機能代行装置』の頭文字を取ったらMARISになりました。それは同じくラテン語で海を意味する言葉でもあったんです。

障害者の人たちが海のように広い世界を自由に旅してもらえるように、と和田康宏さんはオフィスの入り口にあるプレートを見ながら社名の由来を教えてくれた。そしてそこに描かれている会社のロゴは十角形と一辺が欠けた五角形が組み合わさった形だ。「エンジニアとしての10年間で培ったスキルと想いでハンディキャップのある人たちの生活を守り、助ける。という意味を込めています。」そう口にする和田さんからは、静かな決意が伝わってきた。

和田さんが三歳の頃に母親が脊椎損傷して障害者となった。そのそばに寄り添って成長して行く過程で目についたのは、健常者の視点によって作られた世界の不自由さだった。また福祉機器についても世の中にあふれているのは健常者が使うための介護器具であって、障害のある人が使うのに心を尽くされているものは見当たらなかった。欧米諸国に比べれば日本はまともな事業としての障害者用福祉機器の開発が圧倒的に遅れていたのだ。

「別に小中高とそんな、障害のある人を助けたい、と高尚なことを考えて暮らしていたわけでは無いのですが、元々もの作りが好きで工学系の大学に進み、大学院で日本でも珍しい福祉機器のみを研究している研究室に入りました。第一期生でした。」しかし大学は研究をすると　ころであり、機器を実際に生み出すためには技術が必要だと痛感、それらを身に付けるために最低10年は必要と考え、日立、ソニーという最先端のものづくりが学べる会社に就職した。そして、もうこれで教わることはないというレベルまで来たところで退職。2018年6月に株式会社マリスcreative designを創業した。

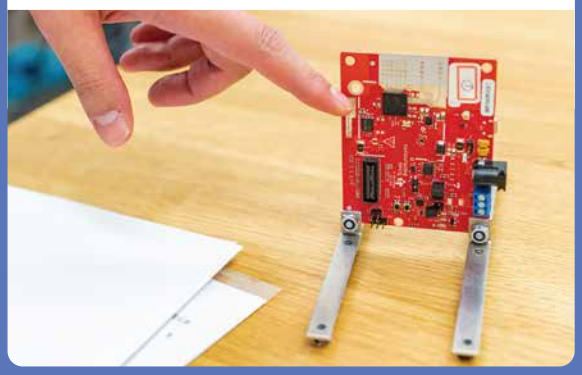
今、初の自社製品として、視力に障害のある人向けのプロダクトを九州工業大学と共同で開発している。装着者が一人で外に出ても安全に歩行できるよう、眼鏡型の装置で周囲の障害物や危険物を認識し、白杖が使用者に振動でそれらの存在を知らせるという製品だ。しかし開発には時間がかかる。単純にそれだけをやっていては資金が尽きてしまうため、同時進行で介護保険が使える福祉機器・介護機器のレンタル、そして過去の経験を生かした製品化のサポートも行っている。レンタルは当座の資金を生む業務であり、将来的には自社製品を販売する際の販路の下地になると考えられた。しかし、製品化サポート業務は当初暗礁に乗り上げた。

世の中には製品を自分たちで生み出したいというテックベンチャーの人たちがたくさんいる。最初はその人たちをターゲットにしようと考えていた。プロダクトを生み出そうと試作機を作るところまでは簡単だが、大抵そこから製品化に至るまでどうすればいいかが分からないことが多い。そこを手伝ってあげることでビジネスになると考えたのだ。しかし大企業がやるような、性能と品質を高く保つための検証業務に徹底的にお金と手間をかけることが理解

創業者さんに聞いてみました！

必殺技

モノを動かすソフトを開発することができるのが最大のスキル。プログラミングができる、というだけでなくメカの動き、回路、モーターがどのように動くのか…と総合的に構築できます。



学生〜企業勤務時代を経て

大学院の時、社会人学生として研究室にやってきた理学療法士などもいましたが、厳密に言えば 6人の第一期生の中でこういう仕事にかかわっているのは私一人です。創業の際、恩師である教授からは反対されました。この業界がもうからないと分かっているので……金銭的なことを考えてもソニーにいた方がいいだろう、とすごく心配されました。

将来的に中国市場への進出も考えています。ソニーの時の部下で中国人のすごく頭のいい子がいたんです。東大を首席で卒業したくらいの子なんですが、中国に行くときにはその子に頼もうかなと色々画策しています。大学時代の教授も会社時代の上司も部下も、今でも連絡を取り合って飲みに行ったり…。そういうの嫌いじゃないので（笑）。幸せなことかな、と思います。

私たちに任せてもらえれば、どんな製品化でもサポートします。そこは自信を持って言えます！

されなかった。経験のないテックベンチャーの人たちにはその必要性が分からなかったのだ。

ターゲットを見誤ったと気づいた和田さんは、ひがしん若手経営者の会 ラパンや商工会議所などで業務について話し、今まで色々アナログでやっていたけど、時代に合わせてそろそろデジタルにしないといけないんだよね…と潜在的な問題を抱えていた企業に向けてシステム設計のサポートを提案した。それらの企業はきちんと資金が回っており、それぞれ経験があるので「技術的なことは難しいからよく分かんないけど、大事なことを言っているのは分かる」とちゃんと話を聞いてもらえた。それを端緒として仕事が入るようになった。

現在、開発中の機器は試作品を展示会に出そうとしている段階だ。アップデートで機能を付け足せるように余裕を持って設計し、従来の製品開発の考え方を福祉機器の世界に持っていきたいと考えている。日本では障害者関連の事業を特殊なものと考える傾向がある。普通に人間に対する機器を作ろうとしているのに、製品開発に慣れている人でも福祉機器となると迷い始めてしまうのだ。差別とまではいかなくとも区別してしまう無意識の精神的なバリアがそうさせるのであろう。和田さんは障害者を「かわいそう」とか「別の世界の人」と線引きするのではなく、当たり前の存在として共存していける世の中にしたいと考えている。そのためにも障害者をユーザーとした、ちゃんとした事業を成り立たせることが今の目標だ。

和田さんはかつて大企業の中にいた時、カテゴリーの違う様々な新製品の開発を並列で抱えて頭が破裂しそうな日々を送っていたという。しかしその厳しい業務の中で「ゼロからモノを生み出す力」が徹底的に鍛えられた。自分には他の人が真似できないくらいの技術がある。そしてその技術の力でこの福祉機器開発の事業を成功させてみせる、という強い自負が感じられる。

母の車椅子に触れた少年の柔らかなその手と心は成長し、強く優しい意志を持ってこれからたくさんの人に光をもたらす機器を生み出していくのだろう。健常者によって引かれた見えない線を飛び越えるまで、もうすぐだ。

あなたが最近 GOOD SMILE になったこと

技術サポートのところで方針転換して、それがピタッとハマったこと。

ITが強い社員の一人を配置換えしてラパンで相談した株式会社リヴィティエさんのところと一緒にやらせてもらうことになったんです。ラパンのいいところは墨田区だけじゃなく、広い範囲の企業が参加していることですね。そのつながりが出来て人脈的な意味ですごく助かっています。墨田区だけの集まりだと見る人の顔が決まってしまったりしますが、新しい出会いがあるんです。

2018年6月創業
株式会社マリス creative design
福祉・介護機器の設計開発・販売レンタル・製品化技術サポート事業

〒130-0015 東京都墨田区横網1-6-1 KFCビル10F Studio5
TEL 03-6240-4511　FAX 03-6658-5911　https://maris-inc.co.jp/

特集「創業」

即断即決・独立独歩　夢に向かってまっしぐら

株式会社新井製作所

新井博昭 代表取締役

創業 3 年目

元々雑誌で見かけたインテリアデザインという言葉に惹かれてこの業界に入ったんです。それにはやはり東京に出なくてはと。

代表取締役の新井博昭さんは北海道の旭川出身。元々サラリーマンでやっていくつもりがなかった。祖父は家具製作、父親は製本業と二世代続けて自ら創業し工場や会社を持って仕事する姿を見てきたため、「やりたい仕事を、自分の手で」という独立独歩の精神が自然と養われた。目標が定まったとはいえ家賃も生活費も高い東京。まずは地盤固めが必要と、ちょうど旭川のハローワークに来ていた東京の自動車会社の求人に応募したところ、「体力ある?」「ありますあります」「寮もあるよ」「最っ高じゃないすか、それ」とすぐ採用が決まり、その週明けには荷物をまとめて東京の地に立っていた。1000kmの距離を飛び越える即断即決。夢への第一歩だった。そこで働きながら一年間専門学校でCADの使い方などインテリアデザインの基礎を学んだ後、現在と同種の会社に転職。10年ほど働いた後に独立して今の会社を立ち上げた。

「もしかしたら親父の会社を継げば大喜びしてくれたかも知れないですけどね、内心はどうあれお前のしたいことをすればいいと送り出してくれた。新井製本所って名前だったんです。じいさんのところが新井家具製作所。だから僕の会社も新井製作所と名付けました。三代ずっと何かを作り続けているから名前だけでもそれっぽくしたらいいかなと」

創業当時、不思議なくらい不安はなかった。「晴れてよっしゃ、自由だ!という感じで」

お客さんも前の会社のお付き合いから引っ張ってきた人は一人もおらず、全部周りの業者さんから紹介されて引き受けた新規開拓ばかりだ。「今年で三年目に入りますが、ありがたいことにずっと順調です」と新井さん。一度手掛けた物件の顧客がまたリピートしてくれるというのは、丁寧に要望を聞いて応えようとしてくれる真面目で温かなお人柄とその技術が信頼されている証だろう。仕事が仕事を呼んで手が回らないくらい、と嬉しい悲鳴を上げており、信頼している職人さんたちの手を借りて何とかこなしているが、求人もかけて人手を増やしていかなければと考えている。

ひがしんの創業塾にも足を運んだ。すでに創業して一年が過ぎ、業務に関しては問題なかったが、経営についての勉強をやったことがなかったからだ。「創業に関する財務的なことやノウハウを簡単に全部教えてくれるんです。改めて再確認と言いますか…。そして一番のメリットだったのは塾生として入ってきた他の異業種の方々と横のつながりができたことです。自分の知らない世界の仕

事の話を聞くのも新鮮で良かったし、今後自分が仕事をやっていく上でそういう知識を深めていればお客様に提案できることが広がって助けになるんじゃないかと思うんです。そこがものすごく貴重だったなと」

同じ業種の方々とだと、しがらみがあったり仕事の取り合いとかになったりするのかという質問に、そんなことはない、と断言する。

「同じ業種の人たちと集まるのも全然好きなんです。手が回らなくなったときに助けてもらえるし、こちらも助けに行きます。すでにデザインが全部決まっている工事の協力も多くて、新井君やってくれないか、と言われるとね。それでもう仕事がいっぱいになっていて…ありがたい話です」

新井さんは、新しい事業展開として墨田区にものづくりの拠点を立ち上げようとしている。ひがしんからも融資を受けて大きめの倉庫を借りて作業台や工具を用意し、誰でも自由にDIYできる環境を整える予定だ。「今年中にはオープンさせたいですね。道具の使い方などをレクチャーしてあげて。中々電動丸ノコなども個人で買うの難しいじゃないですか。一般家庭だと騒音とかホコリもすごく出ますしね。材料もこちらで仕入れて、手ぶらで来て簡単な家具を作ったりできる場所になればいいなって。最後運ぶところまで一貫して出来るように軽トラも用意するつもりです。この業界、職人さんたちも減ってきてて、少しでもこういうことに興味を持ってもらえるきっかけになれば。基本的にものづくりって楽しいはずなんで」

今回、お話を伺って新井さんの口から何度も出たのが「周りの方々に支えていただいて」「ありがたいことに」という感謝の言葉だった。今年二歳になる娘さんも最近「ありがとう」が言えるようになったと目元をほころばせる。十月にはまた新しい命が誕生する予定で、「それらが僕の一番のやりがいにつながっています。妻が本当によくやってくれて」と優しいパパの顔をのぞかせた。周りへの感謝を胸に、確かな技術でお客さんの望みに真摯に向き合う。これこそが公私共に順調な歩みの秘訣かもしれない。

あなたが最近
GOOD SMILE
になったこと

2歳の娘が「ありがとう」と言えるようになったこと！！

2017年6月創業
株式会社新井製作所
建築の内装工事・設計・施工

〒131-0045
東京都墨田区押上2-24-11 石川ハイツ301
TEL 03-6658-8412　FAX 03-6658-8413
instagram　arai_works_Inc

創業者さんに聞いてみました！

一番大切にしている道具

やっぱりパソコンになると思います。CADで図面描いたりイラストレーターでデザインしたり…見積もりもしますし、メールも…。基本的に僕からパソコン取りあげられたら仕事にならないですね。後は一通り揃えているプロが使う電動工具などですかね。これからものづくりの場を提供しようとしているのに、僕が使い方分からなかったらお客さんに教えてあげられないですし。

職業病

自分が手掛けたんじゃないところに行った時、細かい内装のサマリー(概要)とか勝手に見ちゃう。お客さんの家に行ったりとか、友達の家に行ったりしてもそうなんですけど、何でここ、こんなに上手くいってないんだろうとか気になるところがあったら勝手に自分の頭の中でその内装のサマリーを推理しちゃいます。

墨田区とのかかわり

結婚を機に事務所を押上に決めました。東京の東に住みたいという気持ちがあって。

足元のこだわりはメリコティさん。足袋みたいな先割れの靴下しか履けなくなっちゃいました。墨田区のものだと思うと気になりますね。

マーブルテープの会社が墨田区にあるんですよね。今のは切手みたいに水を付ければくっつくようになっているんですけど、親父が製本している時、古い機械だったので後ろに糊の付いてないタイプをずっと使っていたんです。で、旭川でその在庫が切れてしまって。材料屋さんで「もううちでは古い機械向けのものは入荷しません」となって慌ててインターネットで調べたら墨田区にありますよ、と。ありったけくれというくらいの勢いで注文しました。それで親父がその機械を使って最後まで仕事できたので…。墨田区のイメージが焼きついたのはこの時だったんでしょうね。

このテーブル、自分で設計して作ったんです。枠作って、床材を張って。天板も簡単に外すことができるんです。でも表面が若干荒いため、書類を書くときペンの先が細かい木の隙間にズボッと入っちゃう。それで墨田区の東屋さんで革の下敷きを購入させていただきました。これ、すごくいいですよ！

特集「創業」

ブラックな環境をホワイトに塗り替える。

株式会社D-color

百目木正之 代表取締役

創業 6 年目

何でこんなに素晴らしいのに業界に人が入ってこないんだろう こんな楽しい仕事は無いのになって。

代表取締役の百目木正之さんは屈託のない笑顔でそう言った。本当に心の底から「塗り」が好きなのがひしひしと伝わってくる。

百目木さんは父親が塗装の職人として勤めていたこともあり、18歳で塗装業界に入った。他の親方のところで10年修行して2009年に独立。元々この仕事が好きで、汚れている建物が綺麗になっていく過程を見るのが楽しかった。現場でお客さんから「いい仕上げをしてくれてありがとう」と言われるのも心に響いた。法人化することで塗りの仕事の良さを広めたい、親方が伝えてくれた技術を残したいという気持ちがずっと根底にあり、2014年に結婚と同時に株式会社D-colorを立ち上げた。「資金的に大変なところもありましたが、独立して5年以内で会社を立ち上げると決めていました。そうしないとずるずるきっかけを失いそうで。立ち上げてからも分からないことだらけで大変でしたけどね」と苦笑する。そこでコンサルタントをやってくれる人に相談し、異業種交流の経営塾に顔を出した。3年目の時に墨田区がやっているフロンティアすみだ塾（地域産業の次世代を担う若手人材の育成を目指す、私塾形式のビジネススクール）や、ひがしん若手経営者の会 ラパンにも参加した。その中で得られた人とのつながりは大きなメリットだった。自分の会社のことや仕事のこと、塗装の素晴らしさを伝えられる場にもなり、そこから「うちの会社、漏水してて…ちょっと見てもらえる？」と仕事をもらったこともあった。

百目木さんは元々絵を描くのが好きで色彩には敏感だった。デザイナーになりたいという夢もあって、23歳くらいの時にはクリエイターの道と塗装の道とで気持ちが揺れた。が、趣味で描いているのが自分に向いていると振り切り、塗装の道一本に絞った。しかしその力は今の仕事に生かされている。というのも百目木さんには特殊な技能があるのだ。それは調色。原色となる色は塗料屋さんにあるが、「この木の色に合わせてほしい」など、現場ではすぐにそこで塗料を混ぜて必要とされる色を作らなければいけないことがある。しかも乾いたときに色が濃くなることも計算して。百目木さんはその能力が飛びぬけており、それで年上の職人さんたちを黙らせてきた。何だ若造が…という目で見られても、その場でぴったりの色を調色して見せれば一目置かれた。下手な人だとあれこれと入れて混ぜているうちに大量になってしまうことも多いが、百目木さんはペットボトルのキャップで混ぜるくらいのごく少量でもぴったりの色を作れるという。

これまでで仕事が嫌になることはありませんでしたか？と訊いたところ、「いや、無い無い無い無い無い、無かったです」と全否定が返ってきた。

もちろん人間関係や、冬寒い、今日の現場遠い、などの「小さなめんどくさい」はあったが、塗りの仕事自体はずっと魅力的だった。塗る喜びの中にデザインしているという感触もあった。色を組み立てて塗って一つの作品が出来上がる。デザイナーになりたかった百目木さんにとって仕事は表現の場でもあった。

百目木さんは業界の常識を変えようと様々なことに着手している。一つは外見。社員には施主さんのところへは指定のポロシャツ、ワイシャツで行き、向こうで作業服に着替えるようにと指導している。汚れた作業服で相手を嫌な気持にさせないようにとの配慮だ。会社に戻るときも同様にきちんとした格好で帰ってくる。現場では他の職人さんたちに「塗装屋のくせにナニ綺麗なカッコしてんだ」と揶揄されることもあったが、元請けの人からはきちんとした格好で行ってくれてありがたいと感謝され、その様子を見ているうちに自然と他の職人さんたちも綺麗な格好に変わっていったという。またD-colorは日当制が当たり前の業界の中、珍しく月給制を取り入れている。各種保険も完備され、休みも週休二日制だ。新しい人たちにこの業界に入ってもらうには旧態依然ではいけないと、社員が安心して働ける環境を率先して整えている。

お話を伺う中で出た「本当の白と黒は出せないんですよ」の言葉に驚く我々に、百目木さんは仕事で使う色見本を見せてくれた。その中で一番黒いとされているところと一番白いとされているところには、特別なマークが記されている。塗料で再現しにくいという印だ。「世の中にある全てのものは白に見えて白ではなく、黒に見えて黒ではないんです。でも僕はその微妙な違いが分かります」と百目木さんは気負うでもなく、さらりと言った。

調色に特異な技能を持つということは、つまりその色の差を見極める力があるということだ。そしてそれは目に見えるものだけではないように感じられる。腕利きの職人の証、きれいに斜めにすり減った刷毛で百目木さんが塗り替えようとしているのは古い家屋の壁だけでなく、黒やグレーを白と言ってきた業界そのものなのかもしれない。

あなたが最近 GOOD SMILE になったこと

この世界に興味を持って、大卒の女の子が新卒で入ってくれたこと。

今は修行中ですが飲み込みも理解も早い！
当社を選んでくれたのが嬉しいです。

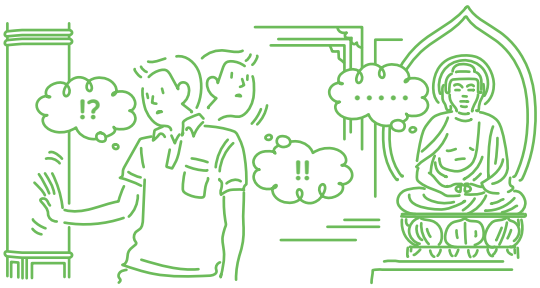
2014年6月創業
株式会社D-color
塗装業

〒131-0045 東京都墨田区押上1-17-7-102
TEL 03-6317-3994　FAX 03-6326-5185　http://dcolor.co.jp

創業者さんに聞いてみました！

職業病

あちこちの壁を触ってしまうことです。常に意識してしまいます。ちゃんと仕上げてんのかな、とか塗料は何かな、と。お寺とかに行っても触っちゃいます。



必殺技

意外と我々の業界は理数系。割合、確率、時間配分、化学製品を使っているのでその成分が何か、など。あと必要なのは芸術的なセンスですね。クリエイティブな仕事なんだと。職人じゃなくてパフォーマーとか言ったら人が来るかな？

灰汁（あく）洗い…塗装屋さんがやる技術の一つで、昔は灰汁を使っていましたが今は薬品を使ってやっています。古くなって色が濃くなってしまった木をまるで建てた時のようにきれいにすることができるんです。知らない人はせっかくのいい木に塗料塗っちゃったりする。いや、これは灰汁洗いできれいにしましょうよ、と提案します。職人時代に親方が得意としていたやり方で。こういうのを塗装屋さんができると知っている人は少ないかもですね。

補修の場合、新しく塗ったところと周りをなじませるために、そこにある土やほこりなどを使ってエイジングをし、どこを塗ったか分からないようにします。それは経験と、他の人がやっていたのを目で盗んだ技ですね。

before ←→ after

Tポイントを導入しました。お客様には喜んでいただいています。一括のクレジット払いもお受けしています！

特集「創業」

世界とつながったときの、胸の高鳴り

株式会社リヴィティエ

佐藤紗耶子 代表取締役

創業 11 年目

ITに出会っていなかったら、抜け殻のような人生だったでしょうね。

お洒落で温かい色のワンピースを着こなし、柔らかな空気をまとう佐藤紗耶子さんから出た強い言葉に思わずハッとさせられる。でも、出会った。好奇心旺盛で、だからと言って別段やりたいことがあるというわけでもない普通の女の子がPCとインターネットに触れたとき、どこまでも広く深い、新しい世界が目の前に広がったのだ。

まだ一般人にとって、インターネット黎明期の頃だった。周りの友達に教えてもらいながらチャットの画面に並ぶ外国人の名前をクリックすれば、即時に帰ってきた「Hello!」の返事。画面の向こうに息づかいを感じる。1万キロの距離を飛び越えて今、誰かとつながっている。

「かなりの衝撃でした。これからこういう時代になる、とその面白さに夢中になったんです」

周りに優秀な技術者がいっぱいいたこともあって、ITの技術に興味を持った佐藤さんは独学でぐんぐんと知識を吸収していった。分からないことは彼らやネットが教えてくれた。そのうちに仲間からの誘いを受け、ネットワーク、サーバーの構築や運用の仕事を請けるようになった。ちょうどその頃、世は銀行の統合真っ盛り。シェル(PCに出す命令の集合体)を作ったり、統合に合わせて夜中にPCを何百台もセットアップしたり、PCがルーターに繋がらないなどのヘルプ要請を受けて電話でサポートをやったりと、仕事はいくらでもあった。

しかし5年ほど過ぎたところでやっぱりプログラミングしたい、開発したいという気持ちが大きくなった。ソフト系の会社に入り、JAVAというプログラミング言語を習得して7年間、プロジェクトリーダーを任されるくらいまで技術を高めていった。しかし30代を目前に控えた頃「このままでいいのかな…?」という気持ちが生まれた。できる事が増えて、開発もプログラミングもできて、お客様とも自分でやり取りを回せるようになったのに、安定には満足感を覚えなかった。自分が持っているスキルをもっともっと膨らませたい。ゼロから何かを生み出したい。どうせなら何か事業を作ることにチャレンジしたい。「それが簡単にできると勘違いしちゃったんです」と佐藤さんは笑う。株式会社リヴィティエの誕生だった。

エンジニア二人で始めた会社はPCソフトや携帯アプリの開発から事業をスタートした。昼間は前から付いていてくれたお客さんの堅い仕事をして、夜と土日の休みを自社サービスを生み出すための開発に回した。休む暇もない日々。

「最初の二年ほどは大変でしたね。なまじ作れる腕があるから自分たちが作りたいものを作って『フェイスブックとかグーグルみたいなビッグな企業になるぞ!』とか考えていたんです。でもそんなにうまく行かないですよね。常駐ビジネスだったら何も納品しなくても毎月働いた分だけお金がもらえますが、こういう案件は納品しないとお金が入ってこない。そのうち資金が苦しくなっちゃったんです」

佐藤さんは、エンジニア脳から経営者脳に切り替えなくては駄目だと気が付いた。作りたいものを作るのではなく、『顧客が何を望んでいるのか』ということを第一に考えなくてはいけない。そこで顧客のレベルに合わせて分かりやすい言葉で提案すること、常駐型ビジネスで売上を上げること、人を増やしてちゃんとした組織にすることに着手していった。しかし、新しい社員の採用は中々上手く行かなかった。

「自分くらいの、またはもっとスキルが上の人が周りにいっぱいいたのでいくらでも採れると思ったら売り手市場なこともあり20〜30代の優秀な人を採るのは本当に大変で…それ

ならと発想を転換し、自分が教師となって全く知らない人をゼロから教えればいいやと新卒の子を採り始めたんです。みんな育って技術を身に着け、ちゃんと働いてくれてます」と佐藤さん。そして今、そのノウハウが新しい事業の一つとして育とうとしている。ITの教育事業だ。社内で行われている教育をもっと一般化して法人向けにITのスキルを教えるというもので、学校を出ただけでは分からない、現場で使えるレベルの実践的な知識やテクニックを身に着けられるようになっている。テスト的に行った際も大変好評だったらしい。

しかしそんな中、会社を経営していく上で大事なのはITのスキルではない、と佐藤さんは言う。「人との関わり、信頼、そういう人間との関係づくりの能力が一番大事。特に経営者にはそういう能力が必要で大切だと思います。相手を理解するよう、常に考えて行動することが最大で一番重要なスキルです」

複雑な最先端の技術を長年追求してきてたどり着いた結論は、とても素朴でシンプルなものだった。人と人。インターネットの本質が「つながる」ということならば、その真理にたどり着いたと言えるのかもしれない。

「こんなに新しいこと色々やって、飽きないでワクワクしているのはやっぱり好きなんでしょうね」

そう言って笑う佐藤さんの中から、キラキラした目でITの世界に飛び込んだ、あの好奇心旺盛な少女が覗いている気がした。

あなたが最近
GOOD SMILE
になったこと

先日10周年記念パーティを開いたこと。

ガーデンパレスというホテルを借りて、90名以上の人が集まってくれました。みんなからお祝いの言葉をもらって成功に終わったので社員の意識も変わったと思います。それが一番嬉しかったですね。こんな大々的なイベントは初めてだったので良い刺激になったんじゃないかと。頑張らなきゃ、と士気が高まりました。

2009年7月創業
株式会社リヴィティエ
ITシステム運用・WEBアプリケーション構築

〒113-0034 東京都文京区湯島3-4-6ハイシティ湯島3F
TEL 03-5816-8360　FAX 03-5816-8363　https://revitie.jp

創業者さんに聞いてみました！

職業病

これは業界のことなのですが、技術至上主義で開発力さえあれば人格はどうでもという傾向はあると思います。物事を快か不快かで判断するような人も……。でもそれでいいのかは疑問ですね。ITの技術だけでは生き残れないし、関係性が結べないと仕事にならない。エンジニアも基本的なことに戻るべきだと思います。

3回目のお引越し…？

2人でスタートした会社もこの10年で45人と大所帯になり、また増えたら移転しなきゃいけないかも知れません。ただほぼ常駐しているので（顧客先に出社して、そこで開発をしている）、人があふれている感じはしないんですが。その分同じ会社でも全然顔を合わさない人がいるというのが課題だったため、月に一回交流会や全社会をやることで顔と名前が一致するようにしたり情報共有したりの仕組みが段々できつつあります。

2009年 自宅で従業員 2人でスタート

2010年 池袋事務所へ 従業員 5人

2013年 本郷事務所へ 従業員 11人

積極的な新卒採用をスタート

2019年 従業員45人!!

Next Project ご紹介

今年からスタートした RPA(ロボティックプロセスオートメーション)です。これはロボットを使った業務の自動化ということで、人材が不足している単調な業務などをロボットにやらせるためのプログラミングを作っています。困っていることがあってご相談いただければ私たちの技術力でお助けできると思います。

REVITIE INC

特集「創業」

寝ても覚めても、ものづくり。

株式会社プラント

門井克己 代表取締役

創業 13 年目

僕、一年の内90パーセント以上仕事の夢しか見ないですね。しかも現場の夢なんですよ。

衝撃的な言葉に驚きを隠せない我々を前に、代表取締役の門井克己さんは淡々と話した。以前まだ別の会社で働いていた時も、寝言で仕事の話をして職場の人に驚かれたというから筋金入りだ。夢の中でまで働いて疲れませんか、と問うと「まあ、好きだから未だに現場で働いているというのもあって」と事も無げに笑う。

今思えば運命だったのかもしれない。たまたま高校を卒業して就いた仕事が貴金属の鋳造で、門井さんは18歳の時から5社に渡りながら職人としてずっと同種の仕事を続けてきた。ものすごくこれがやりたいと願って始めたことでもなかったが相性が良かったのだろう、仕事を続けていくうちに技術の追求に夢中になって、こつこつと自らのスキルを高めていった。

元々、会社を作るなんて考えたことも無く、一職人として一生を終えたいと考えていた。経営者になると最もやりたい製作だけに打ち込めないし、妥協も必要になって望むクオリティを出せないようなこともあるのではないかと危惧していたからだ。しかし様々なしがらみや、やりたいことを自由に出来ないなどの不満に加え、お客さんたちの応援もあって41歳で独立。作業できる場所を探し、機械数台の購入に地金の買い入れ、その他諸々、創業にかかった資金は1億5千万。それまで一介のサラリーマンだった人が背負うには、あまりに大きな額だった。

「もうやるしかない、ですよ。100万とか1000万くらいだったら失敗したらどうしよう、となったでしょうけどここまでくると自分の能力を超えちゃって。ある程度のビジョンはありましたけどね」

というのは大きな味方がいたからだ。門井さんの技術と人柄に惚れ込んだ顧客の皆さんだ。

「会社を変わる度にお客さんがそれまでのところとの取引を止めて、僕の行く先に付いてきてくれた。僕、お客さんに今のところ辞めて他の会社に移るとか言ったことがないんですよ。でもわざわざ探し出してくれて。創業の時も出来る限りサポートするよって言ってくれたんです」

これではまるで門井ファンクラブの追っかけである。そのエピソードだけでも門井さんの力量が群を抜いていたことを教えてくれる。しかも恐る恐る聞いた「何年で完済されました…?」の問いに返った「5年かな」の言葉に、そんなに早く!?と再び驚かされることになった。創業より13年目、現在では4℃などの有名ブランドから個人製作者に至るまで数多くの仕事を手掛けており、北海道から沖縄まで全国各地より宅急便でゴム型・原型・ワックスなど鋳造依頼の品が送られてくる。

株式会社プラントで働いているスタッフの半数以上は、ベトナムから来日した人たちだ。技能実習生の枠を使うのも法律の改正後ますます厳しくなった。4か月くらいビザの申請をしても中々下りなかったのが先日ようやく受理してもらえて…と、ホッとした顔を見せる。

言葉に多少不自由なところがあろうとも、彼らはみんな真面目でよく働き、もはや家族のような存在だ。将来このまま日本にいてもベトナムに帰っても、一工員ではなく指導者として立てるようにしてあげたい、と丁寧に技術を教えている。彼らが住居を借りる際に面倒を見てあげたり、ベトナムに行ったときにスタッフのご両親に会ったりと、少しでも安心して働ける環境を整えるために門井さんは心を砕いている。

「今、宝飾品から離れて新しい事業として考えているのは食器」と伺い、実物を見せてもらって驚いた。牡蠣やハマグリの殻といった自然の造形が純銀によってそのまま再現され、芸術的に輝いているのだ。純銀で鋳造された器は殺菌作用があり、熱の伝

導もいいので氷の上に置くとずっと載せられた食品の冷温を保つことができる。プラスチック製品の規制が世界的にも始まろうとしている今、門井さんは何度でも溶かして新たなものに生まれ変わらせることができる銀食器を通じて使い捨ての時代に一石を投じたいと言う。

また株式会社プラントでは、『できない』とか『知らない』というのをお客さんに言わないように徹底している。「こういうものはできるか」と訊かれれば、まずどうすればいいのかを考える。そしてできる限り調べてやり方を探し出す。あのカルティエができなかった技法を試行錯誤の後に成し遂げたこともあった。昔は文献などを見つけるのが本当に大変だったが、今はインターネットのおかげで探すのも容易になった。世の中が色々変わってもあらかじめ技術を習得していれば対応できる。この仕事を通じて、一人でも多くのお客様と作る喜びを分かち合いたい、というのが門井さんの信念だ。

「困っていることがあったら声をかけてもらえる、全力で応えられる。そういう会社になったらいいな」と門井さんは、笑った。

取材当日は展示会に出す新製品の準備中。本物の牡蠣から型を取った銀食器に生の牡蠣を載せれば非常に印象的なディスプレイになる。

あなたが最近 GOOD SMILE になったこと

ベトナムから来てくれているスタッフさんのビザの申請を受理してもらえたこと。

色々厳しくなっていたので…ホッとしました！

2007年8月創業

株式会社プラント

貴金属のキャスト（鋳造）加工業

〒135-0053 東京都江東区辰巳3-19-25

TEL 03-3522-5765　FAX 03-3521-3965

http://www.kadoi-plant.com

創業者さんに聞いてみました！

必殺技

鋳造に必要なのは大体 1,900℃～2,000度くらいなんですが、いつものサングラスを通した目視だけで温度が分かります。今これ 2,080℃くらいじゃないの、というように。

金などを切るときに 100グラムぴったりに切らなきゃいけないのを、はさみを使って 10秒くらいで 0.01グラムまで合わせられます。これが人に見られてると上手く行かないんですけどね（笑）。

職業病

でんじろうとかの科学のテレビを見ていると、自分の仕事に使えないかな、と考えたりします。今まで考えもしなかったことのからくりを知ったときに、何か新しいことできたらいいなって。

10年20年先の未来のために

例えば食器で考えるとプラスチックは環境に負荷をかける不可逆な素材ですが、銀はもう一度溶かして原材料に戻し、新たなものに生まれ変わらせることができます。ひがしん若手経営者の会 ラパンを卒業するときに、これからの経営者は将来に誇れるような今を作ってくれ、と皆さんにお話ししました。10年 20年先の未来のためにこれはいいことなんだろうかということを考えながら事業をしてほしいと願っています。

作業工程を見学させていただきました！

1.原型　金属製原型はプレス機にて加熱・加圧します。そしてメス刃で切り開いていきます。

2.ゴム型作成

3.ワックスパターン作成　金属製原型はプレス機にて加熱・同じデザインの製品を多量に作るため、ゴム型にワックスを注入していきます。

4.ワックスパターンの修正・サイズ直し等　細部まで形状をチェックして形状に不備が無いか調べます。

5.ワックスツリーの組立　ワックスパターンをツリー状に組み立てていきます。

6.埋没　真空撹拌埋没機で石膏を流し込み、鋳型を作成します。

7.焼成　鋳型を電気炉に入れてワックスパターンをロストさせます。

8.鋳造　鋳型の中に金属（金・銀・プラチナ等）を流し込みます。

9.処理　鋳型を高圧洗浄し酸処理をして、酸化被膜をとります。

10.検品　製品をツリーから切り離します。後、ご要望によりバレル処理をします。

ご協力ありがとうございました。

東京東信用金庫は、中小企業のみなさまへ専門性の高い支援事業を行う「経営革新等支援機関」として国から認定を受けています。

▲ 地産都消プロジェクト「平成30年度地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例」表彰

わたしたちは、地域のお客さまが連携して海底探査機を開発した「江戸っ子1号プロジェクト」、すべての人にとって使いやすいユニバーサルデザインを提案する「48時間デザインマラソン製品化プロジェクト」、首都圏の飲食店と気仙沼の水産関連事業者とをつなぐ「地産都消プロジェクト」等、当金庫のブランドとして取り組んでいる産学官金連携活動を推進することで、地域のお客さまの新たな活躍の場の創出に努めています。

東京東信用金庫は、「夢を夢で終わらせない」をスローガンに、お客様の夢の実現に向けた「オーダーメイド」のサポートを行っていきます。

ぜひ、お気軽にご相談ください！

▲ 48時間デザインマラソン製品化プロジェクト

▲ 気仙沼現地視察

【地域事業者様の相談窓口】 ※各拠点内の中小企業応援センターにて承ります

■ひがしんハロープラザ両国（中小企業応援センター）：〒130-0026 東京都墨田区両国 4-31-16 TEL 03-3633-2445 ／ FAX 03-3632-1604

■ひがしんハロープラザ西葛西（中小企業応援センター）：〒134-0088 東京都江戸川区西葛西 3-22-16 TEL 03-3689-2541 ／ FAX 03-3689-1540

東京東信用金庫

公式アプリができました！

POINT 1

セミナーやイベントの
新着情報などが届きます！

POINT 2

アプリダウンロード
無料

是非ダウンロードしてください！

アプリのダウンロードはこちらから

※通信料はお客様負担となります。

※QRコードを読みとれない場合は、ストアアプリを起動し、「東京東信用金庫」で検索して下さい。

App Store からダウンロード

Google Play で手に入れよう

東京東信用金庫　地域支援部　〒130-8545 東京都墨田区両国 4-35-9
TEL：03-5610-1129　FAX：03-5610-2083