

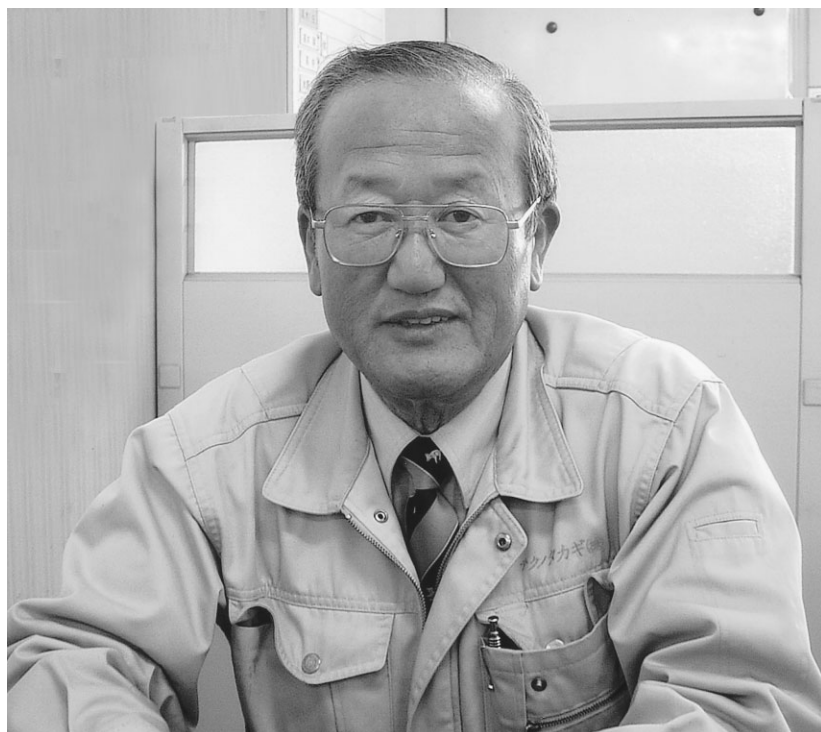
# この人に インタビュー

INTERVIEW

テクノタカギ(株)代表取締役社長

高木 利行 氏

インタビュー 広報委員長 (株)4×4エンジニアリングサービス 松本信廣



## テクノタカギ(株)

〒509-0233 可児市柿下634

TEL 0574-64-1660 FAX 0574-64-1355

## 高木 利行 氏 プロフィール

生年月日 昭和17年12月16日

血液型 A型

家族 妻 民子 長男 剛 嫁 洋子  
孫 美緒 娘 恵子、芳子

高木社長本日はよろしくお願ひ致します。  
まずは是非、お伺ひしたいことがありますか、お察しいただけますか？

私共のような一中小企業がインタビューを受けるという事に、判断に困り躊躇しましたが、多分、ほとんどの法人会の経営者さんにはない経験を私が行っている。要は「和議」を経て、以前よりも活況に仕事をしているところではないかと思ひます。

各地域を回っているいろいろな方をインタビューさせていただき、法人会だよりで紹介し、事業の知恵や糧を会員さんに読み取っていただきたいと思ひておりますが、お

っしゃっていただいたとおり1度は倒産寸前まで行き、「和議」を経験されて、七転び八起き、不死身のごとく見事に企業を復活されていることを今回は紹介したい。この点がまず第一です。

では、事業を興されたのはいつですか？

## 33歳で独立

昭和51年8月オイルショックのただ中でした。以前はカヤバ工業の生産管理部門に勤めさせていたいておりましたが、コンペアー部門の下請け会社がやっていたのをそのまま私がお引き受けしたので



カヤバ工業さんにお勤めしてみえて、物流システムの現場を良く分かってみえた。カヤバの物流部門の製造を引き受けたのですね。

そんな大それたことではありませんが、1人立ちをしたのは33歳の時でした。今年で29年になります。ずっとベルトコンベアー、ローラーコンベアーの製造をやっております。生産現場で物を運ぶ道具ですね。

従業員さんは何人ですか？作業現場で女性の方もお見かけしますが。

従業員約60名に働いていただいております。82歳の人も元気に働いていただいております。当社は学歴や経験は問いません。やる気のある人を採用し、勤めてもらっております。

では、顧客はカヤバさんの他には、どんな会社ですか？

納入先は世界のトヨタ自動車さんをはじめ、自動車メーカーや自動車関連会社さんや、物を運ぶあらゆる所に使っていただいております。

顧客は地場の優秀な会社が多いのですね。では、テクノタカギさんも一流の顧客があり、そこそこの利益がでているということですね。…笑

いえ、そうではないのです。事業を継続させるには、自分が先に儲けてはいけません。取引先を儲けさせて、そのおこぼれをいただくのです。だから、儲けさせていただけてないのです。

なるほど。ビジネスの要は損得ではなく、徳を積むことなのですね。

経営という文字は経(きょう)を営(いとなむ)と書きますね。仏教から由来しているのでしょうか。徳を積んで、人が大きくなれば、その大きさに見合う仕事が入ってくるというものです。器すなわち人物が大きくなればなるほどたくさんの物(仕事)が入るということですね。

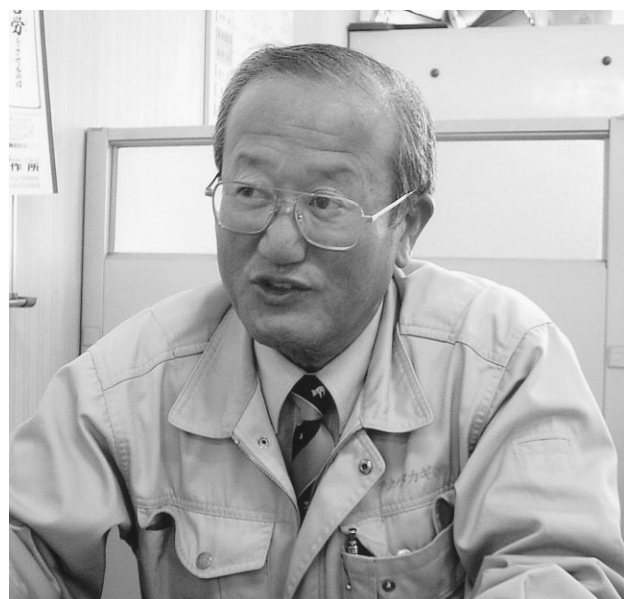
では、冒頭に出ました和議についてお聞きします。辞書で調べますと「法律で破産宣告を防ぐために、債権者と債務者とが結ぶ債務整理上の契約」とありますが、借金は棒引きにしてくれるんですか？経営が一時悪化し、倒産寸前で和議を申請し、納入業者と金融機関と経営者の3者で話し合って仕切り直すという訳ですね。

すべてではないですよ。再生可能かどうか裁判所が決める訳です。そして債権者さんに納得していただくかなければなりません。

### 仕入先の厚意に感謝の念

その当時の忘れられないことは？

和議を出した後、12月の寒い時期でしたが、債権者が夜がけ朝がけでトラックを持ってきて、機械などを取りに来ましたので、布団を持ち込んで寝泊りして見張りをしました。その際、納入業者が設備や材料を私に預ける形で仕事を続けさせてくれました。本当に協力の賜物と、深い感謝の気持ちが育ちました。仕事についても与えられた仕事は何でもやらせていただくという気持ちになり、今は何でも屋になっている傾向はありますけれど、奉仕の精神でやらせていただいております。



納入業者が助けてくれたわけですね。

お客様は大切ですが、仕入先（納入業者）はもっと大切、一番大切です。お客は自分でどこへ行ってでも売れますが、仕入先は自分の力ではなく相手の厚意で納入していただかなければなりません。

金融機関、銀行の対応はどうでしたか？

銀行の言う事を聞いてたら駄目になる事もあるのでは…。その前に自社で対処出来る体質強化が必要ですが…。

銀行は雨が降ったら、傘を貸さない。天気になったら傘を貸す。と、よくたとえられますが、メインバンクを選ぶ時は、よく気をつけなければなりませんね。

銀行の言う事を聞いて「借金を返せば、また貸してあげますから、無理をしてでも返しなさい」という言葉に乗せられて、無理して返済したのですが、資金ショートの際には融通してはくれませんでした。1,500万円のショートでしたが…。

無理して返済するよりも、金利だけ払って、棚上げしてもらって資金繰りをした方が良いということですね。

リスクをしてくださいと提案したけれど、受け入れられなかった。実行すれば良かったかもしれませんが…。

金融機関の全てがそんな風ではないでしょうが、銀行を選ぶ時は、よく気を付けて、甘い話には乗るなということですね。パブルの時代のゴルフの会員権等もそのとおりですね。

もう一つ、是非伺いたいことは、会員拡大について教えてください。高木さんが10年程前、大変情熱を燃やして、会員拡大をやっていただきました。

法人会の永遠テーマ会員増強について、今日は高木社長から会員増強の要は何かを伺い、西川会長以下、役員一同、ふんどしを締め直して取り組まなければならないと思います。

### 正直に素直な心でお付き合い

組織の強化のため、会員増強はとても大切です。その当時、300社あまりの会社を訪問させていただき、120社入会いただきました。ある会社ではどなられたり、塩をかけられたりしましたが、逆に嬉しかったのは、座敷に上げていただき、お茶のおもてなしをうけ、よく来てくれましたという所もありま

した。当時、入会いただいた経営者の方々と親しくお付き合いさせていただいております。

可児の商工会議所でもトップが率先して加入勧奨を試みえます。率先垂範してみえますね。私たちも動かざるをえません。高木さんが情熱を持って加入勧奨に努力されたことは、その後姿形を私達もしっかり見せていただきましたから。

どの団体でも同じく組織の充実は大切なことです。特に法人会は異業種交流の良い場ですね。うそをつかず、正直に素直な心でのお付き合いすることです。私の人生観でもあります。

先日の総会でも、多数の会員さんが出席されましたね。講演会も大変良かった。しかしながら、可児支部は加入率50%割れの現状なのです。何とか50%にはしなければと思いますね。一度法人会の事業に出席していただければ、法人会の良さを理解していただけるのですが、PR不足でしょうかね。

次に地域の活性化は、何が必要でしょうか？

### 交流の場を持ち意見交換を！

地域でも法人会でも同じで意見交流の場を作る、意見交換をすることが大切です。地域を愛して、出来ることから1つ1つやっていくことです。可児支部ではクリーンキャンペーンを年に2回実施していますね。もう13回になり、6月5日に実施しますが、これも良い交流の場と言えますね。私も早朝、近辺の道路の草刈り奉仕をさせていただいております。

ところで趣味は何ですか？



趣味は旅行に行きたいのですが、なかなか暇がありません。見知らぬ土地で新しい発見をするなど、是非計画したいと思っても、1町4反の田畑の作業がありますから…。朝4時頃起きて農作業をやりませぬ。

その広さは、もう趣味の域を越えていますね。職業ですよ。園芸趣味の人には貸しているんでしょう。コーベシェフの稲垣さんも畑を借りて、無農薬野菜を作ってみえますね。

もう1人農作業の協力者がいますけど、奥さんではありませんよ。大豆を作って、豆を食べてまめになる…笑

壁に夢と題して張り紙がありますが、紹介させていただきますでしょう。

夢はいいですよ。夢には税金とかかかりませぬしね。…笑

## 夢

夢のある者は希望がある  
希望のある者は目標がある  
目標のある者は計画がある  
計画のある者は行動がある  
行動のある者は実績がある  
実績のある者は反省がある  
反省のある者は進歩がある  
進歩のある者は夢がある

ところで後継者対策はできておりますか？

ほぼ出来ております。まずは日常のことから、私がいなくても日常業務を受けてもらえる人を作ることです。信頼して任せられる人を育てることです。そうしないと法人会の会議や行事に出られないでしょう。後継者は、社長が死ねばちゃんとできるんだから。ぜんぜん心配していません。私だって脱サラで始めたんですから、できますよ。

これからの経営に何を重視されますか？

やはり、品質、機能でしょうね。もちろん、納期は厳守しなければなりませんし、価格競争も激しいですけど、売りに行かなければ売れないような製

品では駄目ですね。(理想ですが…)

依頼に応えられる品質、性能、耐久性のある物とかの商品の開発ですね。御社はたいへん職場に活気があり、元気な会社とお見受けしました。

最後に、国民の義務の納税、申告制度のスタンスをお伺いします。

社会の使用料として、多く納税できるよう努力しようと思っております。

使い道をしっかり無駄のないようやってもらいたいですよね。

私は人への注文より我が道をひたすら謙虚にまっすぐ歩くのみです。

本日はありがとうございました。



インタビュー後、4月27日可児支部総会の際に講演いただきました木曾古文書館 館主 木曾義明氏をお訪ねし、旧千村家下邸春秋園内をご案内いただきました。ありがとうございました。