

この人に インタビュー

INTERVIEW

(株)深山 代表取締役社長

松崎 捷也 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
広報委員 瑞浪精機(株) 稲垣 峰雄
広報委員 (有)マツイデンキ 松井 啓至



(株)深山

〒509-6103 瑞浪市稲津町小里940-1
TEL 0572-67-1522 FAX 0572-68-2826
E-mail : info@miyama-web.co.jp

まつぎ かつや
松崎 捷也 氏 プロフィール

生年月日 昭和19年1月8日

血液型 B型

家族 妻・長男・長女・次女

松本：広報委員会よりインタビューに伺いました。本日はよろしくお願ひ致します。

松崎：こちらこそよろしくお願ひします。

松本：広報担当副会長 丸理印刷の伊藤社長さんより、松崎さんが珍しい経歴の持ち主だと伺いとても楽しみにしてきました。以前、教師をやっていたとか。ではまず、業種をお伺ひします。

松崎：白磁の陶磁器製造販売です。

松本：創業は何年ですか？

松崎：昭和52年暮れでしたので29年になります。

高校教師から地場産業 経営者に転身

松本：学校の教員をされていた方が学習塾ならわかりますが、製造業に入られるというのは珍しいですね。普通なら親の跡を継ぐとか勤め先から独立するとかですよ。キッカケとか決断とか人生の転機があったのでしょうか。

松崎：たまたま、地場産業が陶磁器産業でしたので、ここに生活の根をおろして関わってきましたが、結果的には運命的なことかなと思います。

どなたも自分に一番あっている職業は？と問われた



時「私はこれです」と言える人は少ないんじゃないですか。堺屋太一さんが「自分は大学を卒業する時に就職を決められなかった。何に向いているかわからなかったから、まずは役人になってと思って通産省に入って、そこにいて自分の持味がわかってきた」と言っていました。人間はだいたいそうですね。「自分はこれだ」なんて、或いは今就いている職業が一番自分に合っている、なんて人は少ないように思います。

松本：社長の場合はどういうキッカケなんですか？

松崎：実は私は福井県敦賀の出身で高校時代柔道をやっておりました。それがひょんなことから、大学4年の時に瑞浪の中京高校で柔道を教えることになりました。中京高校は創立3年目で教師も足りないから、授業も担当してくれということになり、週2回程度やってました。当時、岐阜県内では関高校が連戦連勝の時代、中京高校は1回戦で敗退。校長から何とか強い柔道部にして欲しいと頼まれました。それで福井に帰らず、瑞浪に居付くことになりました。

松本：教員をしながら柔道を教えようと思われた。

松崎：ちょうどその頃福井国体があって、その強化委員長が高校時代の恩師でした。教員チームで出場するようにと、福井へ帰ってこいと言われてました。

松本：敦賀のほうでは期待をしていた方たちはがっかりされたでしょうね。いろんな運命ですね。国体や柔道の話の聞くとは思っていませんでした。社長はスポーツマンなんですね。

松崎：私は子供のいない松崎家に養子に入り、45年11月に結婚しました。しかし翌年に父が亡くなり、あわてて学校を辞めざるを得なくなりました。当時は陶磁器産業も活況を呈し、海外にも数多く輸出されていました。ただ、美濃地区には口クロ成形

の製品を生産するメーカーばかりで、変形の鑄込み製品が少なく、セットアップに困っている、是非鑄込み成形の製造をとの要望があり、憐深山を創設した訳です。

松本：そりゃ、人生変わってきましたね。

松崎：焼き物など全然知らない。まして、鑄込みは技術的にも難しいし。

松本：創業当時のご苦労とかいい話があったら教えてください。

松崎：皆さんに随分お世話になりました。当時は何も分らないから、問屋の言うてくることを真面目にやるだけでした。納期、品質に厳しいことで有名だった前畑陶器さん取引をしていただき、メーカーの本質を教えてくださいました。

今日のような時代にお客様に選んでいただくには、品質はもちろん、納期厳守が大切です。また、損益分岐点がこれほど高くなってきますと、工程管理を含めて徹底した「ムダ」を取り除くことが重要です。

松井：一番大切なことを最初に覚えられたわけですね。さっきの話の運命ですね。

松崎：最初にきっちり商売の原則・基本を教えて貰ったということです。

松本：私ごとですが「納期が守れるところが品質を守る。品質を守れるところはコストが安い」と社員に言ってるんです。社長の言われたこととぴったり一緒ですね。

松崎：そして会社は出来るだけオープンにする。例えば、月初めに先月の実績を皆に考えさせ、会社の実体を示す。そして各人に自らの会社、責任ある仕事の必要性を身に付けてもらおうという考えです。

稲垣：デザインは特別なハンドメイドですね。

松崎：我々は労働集約型の手づくり手作業で「想い」「感性」造る人のマインドがそのまま製品に現われる。今、市場はモノ余りで、お客様の感性が豊かになってきて、従来の工場サイドの都合でのものの提供は通用しなくなっている。我々が感性を磨かないとお客様のニーズに応じられないですね。以前は、問屋さんの言うとおりに物を造ってあげればよかったのですが、7～8年前ぐらいに、より安価に提供するか、自社で開発能力をつけて提供するかの分岐点があったのです。我が社はたまたま、若い意欲のある人が入社してくれたので、後者を選ぶことができたのです。現在では自社ブランド50%、OEM（相手先ブランド）50%となりました。

稲垣：選ぶことが結果的にいい方向に向かったわけですね。

松崎：今までのところ、時代の流れにあってきたと思います。感性が入り、技術が入り、経験が入り、その結果はじめて魂がこもる。それが5年後、10年後、更に100年後の後世に評価されればと思います。

松本：商品に魂をいれる。この言葉を久しぶりに聞きました。

松崎：物を供給する側、つまり造り手や売り手も感性を磨かなければ、顧客の進化に応えることができないですね。

松本：今は問屋はリスクを背負ってくれないでしょ？自分の所の都合で売れるなら引き受けるよっていう風でしょ？

付加価値を上げ、自社ブランドを高める

松崎：去年8月、県の農林商工委員会所属の議員さんが地場産業の視察に見えたときお話したんですが、かつて、右肩上がりの時、県の指導というのは、構造改革という名の下に企業の協業化を進め、効率を旨としたトンネル窯で量産化を指導しました。しかし市場がタイトになり、「量より質」が求められる今日、効率を優先し、分業化が進んだこの経営形態の中で付加価値を上げることは本当に困難です。川上から川下までが一つになって一つのものを作り上げていく産地化が進んでいかないと付加価値は上げられないと思います。

稲垣：うちも今年から3年間で10%付加価値を上げようという活動に入りました。とにかく売値は上がらない。じゃ、何をやるか？付加価値を上げるしかないです。給料を下げるというのは後ろ向きの姿勢ですものね。

松崎：瑞浪精機さんは進んだ企業ですから、我々みたいな陶磁器業界と違って…。

松本：市場をピラミッドで言いますと上の方だけに限って底辺は狙わない。しかし、最初は底辺もやりたい。中間もやりたい。どっちもつかずで商品が上でもない、中でもない、下でもない、平均的な物を造ると今は売れないですね。

稲垣：どの業界でも一緒ですね。特化しないとね。

松崎：中国から安い商品がドンドン来るわけです。陶磁器の輸入額は310億円、そのうち中国からの輸入は170億。一方、輸出は90億です。プライダル用のボリュームギフトは地方では需要がありますが、安価な輸入品に代わられています。結婚式のやり方も変わり、今まで美濃地区を潤していたプライダルの引き出物事情が変ってしまいました。全体的に、我々国内メーカーは1ランクも2ランクも付加価値を付けないと立ち行かなくなりますね。

稲垣：うちは自社ブランドの割合を高くしたいんです。

松本：危機管理からですかね。自社ブランドとOEMのバランスを考えて、スイッチを自分で持てるようにしたいですね。

松井：みずなみ焼きブランドを立ち上げられたんですがどうなんでしょうか。

松崎：4月から地域ブランドを商標登録できるようになりました。「みずなみ焼き」ということで市が相当力を入れてくれています。「地場産業の活性化なくして、市の繁栄はない」という市長さんの方針





で、まずは従来からの基幹産業である焼き物にテコ入れをしようとしてみえます。量を作ることより、美濃焼きの産地の中核を占める瑞浪という産地ブランドをキッチリ掲げることが大事になりました。有田とか清水のように。

松井：市の支援は心強いですね。

松崎：よそへ行く時にお土産にみなさんは川上屋さんの饅頭を持っていきますが、地元の焼き物を手軽に持って行ってもらえるように早くしないといけないと思います。市民の中に我々地場産業を、もっと分ってもらえる努力をしなければと思います。

稲垣：今では廃止しましたが昔はお中元、お歳暮は陶器と決めていました。手土産もあんまり饅頭を持っていったことはないですね。地元のものを使うようにしてました。これも地域社会貢献になりますからね。

松崎：それはありがたいですね。

松本：法人会の合言葉にしましょう。「お土産は地元の物を持って行こう！」

松崎：「みずなみ」というブランド名をちゃんと掲げてやっていかないとダメですね。土岐、瑞浪は「製造業」で多治見は「問屋業」です。商工会議所の資料で労務費をみると多治見、土岐、瑞浪、恵那、中津川、可児で可児が一番高いというデータが出ております。地場産業・焼き物に携わっているところが一番賃金が安いんです。地場産業を育てるには、そこで働いている人の賃金を上げないと活性化されません。

松本：可児の場合、車関係、金属加工など今の時代の主流産業が多いからですね。

稲垣：賃金がすべてではないが、やりがいがあればいい

人材が集まりますね。

松崎：あの会社にいれば自分も伸ばしてもらえ、自分も満足できるなどの達成感があれば、自分の勤めている会社に対して誇りを持つということ。そういうところにはいい人材が集まってきますね。

企業理念 経営者と社員の共通の価値観を見出す

松崎：話は変わりますが、2年前に病気で入院した時、今までのことを振り返っている考えました。これからの時代は従来の経験が生きるわけでもないし、会社の目的などをじっくり考え、退院後、「これから一年かけて企業理念を作る」と宣言し、去年発表しました。「会社を見直す」ということで大変よかったです。当社のホームページにも載せておりますが、若い人の応募をたくさんいただき驚きました。

松本：企業理念というのがないと経営者と社員の共通の価値観が見出せないですね。それを中心にお互いを理解しあうということになりますね。病気をされた時にフツと考えられたわけですね。

松崎：そうですね。これからどうなるかわからんから。新聞や雑誌を読んでいると情報の共有とか何とか言うけれど、それも大事だけど「価値の共有」が一番大事ですね。価値が合わないと会社がまわらないですね。

松本：中小企業の社長は「俺そのものだ」と言いますが、それが通らないから文書化するわけですね。

松崎：儲かりさえすれば何をやってもいいということになりますからね。利益を出して社会に貢献するのは大事な条件だが、それが目的ではない。

松本：若い経営者に一言、お願いします。経営理念・指針をキチンと作ってくださいと。社員と共通の価値観、スローガンを持つということですね。

松井：私も早速じっくり考えてみます。

松崎：ローソンは「私たちはみんなと暮らす町を幸せにします」と言ってますね。「そこにはみんなを思いやる気持ちはありますか？」「今までにない発想や行動のチャレンジはありますか？」とか、「なんとしても目標を達成することにこだわりますか？」とかこういうことをキッチリ掲げています。

商売に限らず、こういうことをやっていくというのは大事ですね。

超一流の人物「白州次郎氏」の心意気に感動

松井：話はかわりますが、尊敬してる人、最近心に残る人とかありますか？

松崎：テレビの番組で「その時歴史は動いた」の放送で白州次郎さんが紹介されました。

松本：戦後復興時の有名な方ですね。

松崎：入院している時に友人から「白州次郎」の本を貰ったんです。気落ちしている時、あの人の心意気に打たれて何度も読み返しました。生涯筋を通しつづけた男。日本で一番カッコいい男と評価されている男。マッカーサーを叱った男としても有名ですよ。吉田茂首相と政治的に関わっていたが、カントリージェントルマンと言われ、彼は今の町田市で隠遁生活を始めた。しかし単に田舎に引込んだわけではなく、常に中央の政治に目を配って何かあった時には飛び出すぞ、というくらいの想いでいました。今の日本があるのもああいった力強い人がいたからなんですね。

松本：彼は本物をすべて知っていますね。トヨタ自動車がソアラを開発する時に、彼がボルシェを持って行って「本物のスポーツカーとはどんなものか、乗ってみればわかる」と言った有名な話があるんです。トヨタのスポーツカー造りには白州次郎の想いが入ってるんです。

松崎：あの人の本を読んだら、日本人はみんな感動しますね。従順ならざる唯一の日本人とマッカーサーに言わしめた男です。正統な英語を話せた人で何をやらせても超一流、絵になる男ですね。また、夫人の「白州正子」さんも元伯爵令嬢で「韋駄天の正子」と言って古美術の目利きで有名な方ですね。

松井：ところで趣味はなんですか。

松崎：全然ありません。ゴルフも病気をしてからやらなくなりましたし、柔道も続けてやっていればよかったが借金を抱えたマイナススタートでしたので、そんなことをやってる余裕もなかったんです。

松本：「深山」という社名の由来は？

松崎：ここの地名をつけようと思ったんですがすでに稲津とか小里とかがあってダメでした。土岐川踊りという民謡の一節に「深山屏風はなし…」というのがありましたし、焼き物の難しさ、奥深さということも込めて「深山」にしました。

松本：未知の世界、マイナススタート、自分の生まれ育ったところではなく、ある意味悪い条件が重なっていて、30年間近くがむしゃらにやってこられたんですね。今日はたいへん貴重なお話をきかせていただきましてありがとうございました。

(株)深山さんの企業理念等を紹介します。

企業理念

「私たちにしかできない
すばらしいものを提供しよう」

経営姿勢

- (1) 私たちは常に、お客様の信頼に応え、社会に貢献できるものづくりをいたします。
- (2) 私たちは常に、高い技術と想いを込めた、高品質な製品を提供いたします。
- (3) 私たちは常に、新しいことに挑戦し、社員全員が情熱と誇りをもって仕事に励みます。

