

この人に インタビュー

INTERVIEW

可児副支部長
クマクラ工業(株) 代表取締役社長
熊倉 康雄 氏

インタビュー

広報委員長 榊4×4エンジニアリングサービス 松本 信廣
広報委員 リビング市原商事(有) 市原 崇光



クマクラ工業(株)本社工場

〒505-0123 可児郡御嵩町古屋数字東洞31
TEL 0574-67-0909 (代表) FAX 0574-67-1355 (代表)
URL <http://www.kumakura.co.jp/>

第二工場

岐阜県加茂郡八百津町伊岐津志字原2850-31
関東支店
埼玉県さいたま市見沼区東大宮4-2-8
鈴木ビル2F

北関東営業所

栃木県栃木市城内町2-9-6

社 是

常に工夫をこらし、優れた技術で社会に
貢献する。

くまくら やすお 熊倉 康雄氏 プロフィール

生年月日 昭和19年3月15日
血液型 O型
家 族 夫人(寿美子)

松本 今日ではクマクラ工業さんを法人会の皆さんに是非
ご紹介したいとお邪魔しました。

よろしくお願ひします。

まず、業種をお伺ひします。また日本でのシェアはどの
くらいですか？従業員数もお聞かせ下さい。

熊倉 もともと機械器具設置工事が主業でした。特
に生コンプラントのセメント搬送装置とセメント貯蔵
サイロの設置工事が専門でした。現在は、主にセメン
トの空気輸送システムを開発し製造販売しておりま
す。空気輸送システム開発してから30年、日本国内シ
ェアは約60%となりました。社員は30名です。

松本 日本のシェアの60%ですか、すごい会社です
ね！多治見法人会にそんな会社があるなんて驚きです
ね、それでまた社員さんが30名と少ない。少数精鋭で
すね。

では、クマクラ工業さんはセメントプラント業界では全
国的に有名なんでしょうね。一般的にそんな会社は歴史
があって何代か続いた会社と思いきや、熊倉さんは初代
ですよ。

栃木から東京、東京から岐阜へ

熊倉 私は19歳の時に独立し、機械器具設置・製缶
関連の仕事を始め、親会社の社内外注の会社として

下請けでやっていましたが、会社設立は昭和55年です。昭和46年4月11日にこの岐阜県に来て、法人化するための準備を始めました。

市原 またどうして東京から未知の岐阜へ来たんですか？

熊倉 当時は、北は北海道から南は沖縄まで、全国いたる所で生コンプラントが新設されていたから、現場での設置工事が終了すれば次の現場が待っている状態でした。丁度、沖縄が返還される時でしたから、東京にいたって岐阜にいたって同じなんです。それに岐阜県は日本の中心に位置していたから。

松本 でも私たちが考えると、全国制覇するには物は東京から地方へ流れる。それなのになぜ会社を興そうと言う時に岐阜だったのですか？

熊倉 私は15歳で栃木から集団就職で東京へ出て、養成工としてタンク製缶の技術指導を受けました。技術レベルも上がり一人前となったのですが、いくら一生懸命やっても、会社に評価されず、不満がありました。こんなことなら自分でやる方がいいと思い、自分の仲間を連れて独立しました。

松本 職人集団みたいなことですね。

熊倉 自分の実力が試されることでもあり、さらなる腕磨きですね。その時に、セメントプラントにぶつかったのです。東京の元請集団会社傘下に下請け独立集団が7組あって、その中の1つが私の組でしたが、親方としては一番若かった。私の組の中で、タンク技術だけをマスターした当時41歳の人が、それっきりしか知らないのに独立できたんです。それを見て私は、なんでもできる器用貧乏ではだめだ、馬鹿の一つ覚えである専門を絞り込んだ仕事に徹した方が得だと気が付いたのです。

当時の元請集団会社となっていたその社長は、自分の会社だけがもうかれれば下請けなんかどうでもいいという考えだったので、考え方の違いから私はその元請集団会社から出てしまいました。7組あった親方連中が、『熊倉はなぜ出て行ったのか』と始めて仲の悪い下請けの会合を開いたそうです。その後、一人だけ残った仲間が、私の仕事段取り方法を真似てやっているうちに工場長としてトップになれた。そこで、『熊倉のやっていたことは今までとはちょっと違う』と気が付いたそうです。

そして、その元請集団会社の親会社の工場がたまた



ま岐阜の御嵩にあったのです。

松本 それがああ日本度量衡(株)ですね、倒産しましたけれど。

熊倉 私は当時26歳でしたが、親会社の社長に呼ばれ、セメントサイロ装置が上手く稼動しない岐阜工場を何とか助けてくれと頼まれたので、誰も知る人のいない岐阜へ、一人でスーツケース一つで来ました。現場を見て、東京から私の信頼する3人の職人を呼び寄せました。今で言えば、他国のブラジルから助っ人選手を呼ぶサッカーと同じですよ。その3人に岐阜工場の技術指導・現場改善を助けてもらい、一段落したところで、3人には東京へ帰ってもらいました。

松本 岐阜の人達を育て、日本度量衡で自分の腕も磨いた。それが、岐阜でのスタートですね。

熊倉 もう一つの理由は、実は岐阜工場に来る前に、埼玉の渡辺鉄工という会社がポータブルベルトコンベアの特許をもっていてとても元気がよかったです。昭和40年東京オリンピックの頃に倒産したんです。その時の自分の仲間は5人、それも、あの当時5人全員が20万円くらいの給料をもらっていました。

松本 高給取りの職人集団だったのです。サラリーマンの10倍から15倍ですよ。

熊倉 渡辺鉄工が倒産したのだから、私は代表社員でしたから、皆の為に次の職場を探さねばなりません。東京の仲間の所を訪ねて一週間程いろいろ探しました。

ある会社を訪ねてみると、そこに仲間がいるではありませんか。私をごまかされたのか、自分達でも探したのか、引き抜かれたのか、とにかく、私には何の相談もなく、すでにそこに仲間がいたのです。そういうことならこれ以上面倒をみなくていいときっぱり縁を切りました。人並み以上の給料を払って、なお、米も買い、朝早くから毎日食事の用意もして世話をしてきたのに、こんな裏切り方をするのかとの思いが痛切に身に伝えました。まいったなど。その悔しさ、その人達を見返してやるぞとの思いで、岐阜へ来たということもあります。その他の理由もいろいろありますがね。

「空気輸送」のアイデアで59歳で黄綬褒章、
62歳で東久邇記念賞を受賞

松本 昭和46年に岐阜へ来て55年に会社を設立し、創業以来約40年を経て業界60%のシェアを占めるということは、業界が必要とするプラントだったのですね。そして平成15年に業績が認められ、59歳で黄綬褒章を賜ったのですね。やるというからもらったんですよね（笑）

熊倉 この年齢で黄綬褒章を賜るなんて夢にも思いませんでした。業績も当然評価の大きな部分だとは思いますが、提出する書類も大きく影響しますよ。私は、（血液型）O型で、だいたいは大ざっぱな方なんです。ある面では几帳面で、研究の経過や免許申請の過程など、求められる書類を整えて残していたのが幸運だったのだと思います。

市原 一度その賞状を見せていただけませんか。

熊倉 どうぞ、社長室に飾ってありますから。

市原 こちらの菊の紋章の賞状はなんですか？東久邇宮



記念賞とありますね。

熊倉 今年7月7日にいただいたばかりです。

松本 それはおめでとうございます。またまたびっくりですね。

前は内閣総理大臣からで、今回は宮家からの褒章と、すごいですね。

褒章の話も少ししますと、我々から見ると立派な方が役にしがみついてもらうか、大手企業の研究者が大学教授の研究の成果が認められらうものと思っていましたが、それ程の研究成果の結晶「空気輸送」について教えてください。

熊倉 「強制通風型ロータリーフィーダー」という製品で特許を取得しました。以前はセメント工場内のセメント輸送はバケットエレベーターとかスクリーコンベアーの機械で行っていたのを、空気送風で移送する「空気輸送」の技術で新製品を開発しました。

それまでは、機械の駆動部分が故障したり、設備や保守費もかさんだのですが、空気です送るのでパイプ構造でよい訳です。そのため、設計は自由自在、組立・移設・輸送も容易になりました。それに、「空気輸送」はそれぞれの完全密閉パイプで輸送するため、異種セメントの混入がなくなり、製品のコンクリート品質も向上しました。現在全国の生コン工場で約4,300基が稼動しております。

松本 構造としては、掃除機はゴミを吸い込むのですが、その反対と考えればわかりやすいでしょうか？他の人も研究していたのでしょうか、熊倉さんが特許を取得された。

熊倉 そうですね、この他に特許は28件程取得し、現在申請中のものもありますが、昭和50年代に申請し、再三審判請求を繰り返して平成10年を過ぎてよ



うやく取得したのものもあります。

市原 20年間もかかるんですか。物を開発するなんてすごい事だと思うんですが、特許のアイデアはいつ浮かぶんですか。私たちは零細企業ですから、ただ一生懸命やっているだけです。

熊倉 寝ている時にもいろいろ考えます。楽しいですよ。実は、父親が昭和7年の第四回發明博覽會で銅牌をいただいているんですよ。

松本 そうなんだ、熊倉さんには物造りの血DNAが流れているんですね。それが芽を出した。

熊倉 たまたま栃木の実家の前に松本金属という会社がありました。その会社は大根の下ろし器の特許を取っていて、私が小学5年生の頃そこでアルバイトをしたことがあります。刃の組付け代は、一個50銭でした。

松本 周りにそういう人がいたということは、子どもの頃から物造りの英才教育を結果として受けたんですね。

熊倉 その会社は、私が毎年栃木へ帰る度にどんどん大きくなって、初めは家族だけでやっていて雨漏りするような建物だったのに、今では売上100億を越える栃木市でも有数の会社になりました。どうしたら、こんな風になれるんだろうと考えた時、自社だけのオリジナルを持つことで強い会社になれることがわかりました。

父からの宿題が会社経営の精神に生きている

松本 熊倉さんも還暦を過ぎられて、それなりに自分の人生とか人生観とか考えられますか？

熊倉 人生は、過去の記録、未来は挑戦する行動力

と思っています。実は、私の父は自分にもウソがつけられない間違ったことが大嫌いな人で、私が東京へ出てくる時に二つの宿題を出してくれました。一つ目は、「必要な人になりなさい」です。二つ目は、「考える人になりなさい」です。私の父は当時でも、今のガソリンスタンドの洗車機のような消防ホースの洗い機であったり、寿司・弁当で使われる笹バランのカッター機などを考えている人でした。私にこれを具現化して欲しかったのだと思います。

松本 「社会に必要な人に」と、いいお父さんですね。

熊倉 父にも学校の先生にも「なくてはならない人になりなさい」と言われました。私なりに考え、これは「会社にも、社会にもなくてはならない人」と解釈しました。この延長線上に会社の経営の精神があるんだと思います。我社の社是は「常に工夫をこらし、優れた技術で社会に貢献する」となっているんですが、私が考えたんじゃないんです。弊社の役員が、私の話から創作してくれたのですが、この社是をカタログなどにも掲載しております。身近にこのような人がいてくれて、そのとおりだと大切に、自分自身にも常に言い聞かせております。

市原 ところで、お父さんはご健在ですか？

熊倉 いえ、今年の5月に33回忌の法要を済ませ、ご先祖となりました。

市原 今の会社の様子をお父さんにお見せしたかったですね。

松本 ところで、関東から来て関東人の気質と岐阜県人の気質、何か違いを感じましたか？

熊倉 そうですね、ちょっとタイプ・感覚が違うと感じたことはあります。たとえば、こちらの人は1つの品物を3社が扱っている場合、安い方を買って平気、安いから当たり前、他の2社も何も言わない。関東では、例えば市原さんと取引があれば、他の2社が来ても市原さんから買うんですよ。言い方は悪いかも知れませんが、こちらは打算的でお金だけで動く。関東では義理を重んじる。だから商売が続くんですね。

一番わかったのは、私が日本度量衡で下請け会社として仕事をしていた時、日本度量衡からの手形が8,300万円の不渡りとなりました。銀行で4,000万借金をして全額支払をしたのですが、危ないからともう取引してくれないんですよ。関東なら、全額支払



時点で取引再開、また元の鞘に納めてくれるんです。これは、私の思ったことをお話しているので間違っているかもしれませんが、私は、その当時、変わらなくお付き合いしてくれた所とだけしかお取引引きしていません。取引再開に1回ダメといわれた所は、次に復帰させません。そのように自分で決めています。ですから、納期が遅れたら、お金は貰わなくても良いという気持ちでやっています。「2度目は無い」と考えています。

松本 信義を重んじる。信用したらグッと行く、多少のことは目をつぶる。

熊倉 自分のリスクで仕入を行ない、それに自分なりの付加価値を付けて売ることが、商売だと思っております。社員にも10働いてくれたら、11以上で返したいと常に思っております。商売も10で買ったら20で売りたい。納期が間に合わなかったら、その納期も10のうちの1つですから、場合によっては損をするのも当たり前と思っております。

松本 熊倉さんは終身現役で常に新しいチャレンジをされるんでしょうね。楽隠居は熊倉さんらしくないよね。

熊倉 そんな気持ちは全くないですよ。10年も20年も前から言われてますが、この会社私が倒れたら誰がやるんだということです。毎日の業務については、私には直接的な仕事はありません。今現在開発中のもの、新マーケット・展開方法などの新しいプロジェクトの場合は別ですけど。

岐阜に活性化をもたらしたMAGロード

松本 可児と御嵩の合併問題で、可児側は御嵩には負の財産があると、御嵩側はMAGロードも出来るし負はなくなるよと言っていたが、それを説得する力がなかった。上っ面だけを見るというこの土地特有の地域性というものは、熊倉さんのおっしゃる商売で感じられたこと

と同じですね。通じ合った心がない。

熊倉 昨日、岐阜県の某会で、『未来を考える会』があって、全県450社の中で8社だけが手を挙げたんですが、皆が言っていることはやっぱり目先のことばかりなんですよ。繊維がわるいとかタイルがわるいとか。MAGロードが出来て、岐阜がどれだけ活性化しているか分かっていない。土地にしても、今まで十何年間1件も話がなかったのに、最近は住宅用に売ってくれという話が多くあります。この会に大学の学長が3人アドバイザーで来てみえて、『皆さんの言っていることは目先のことばかり、岐阜県の未来50年100年先のことを長期的に考えなければいけない』と言われました。他県から来た学長は、岐阜のあまりの暗さに愕然としたともおっしゃってられました。

松本 目先を考える会じゃない、未来を考えてくれですね。

ちょっとびっくりするお話をしましょう。反対の認識の人がいます。MAGロードが出来て良かった、工場がいるいる出来て良かったじゃなくて、労働力を取られてしまったと。自分が経営努力をしていないので、トヨタの孫受け会社などが来たら従業員給料は20%違うわけです。当然高い方へ行ってしまうので、あの道路はいかなものか、と言う人もいます。本末転倒の話ですよ。

熊倉 地域の発展や活性化のため、県だけでなく国でも可児市でも御嵩でも、どこの市町村でも基本的根本から検討する場をもつ必要があるのではと思います。

松本 でも、議論の機会を作った、そういう場をもったという報告だけで終わってますね。つっこんだ議論がないんです。

熊倉 上っ面の議論では意味がないし、時間がもったいないですね。行政と市民や企業は同じ方向を見ることが大切です。

松本 さて、納税についてですが、どのようにお考えですか？いつも億近い税金を納めてみえますが。

熊倉 過去にはそのような時期もありましたが、今は黒字がやっとなです。納税は義務と考えておりますので、会社も個人も、税を納めないと一人前になれないと思っております。

松本 毎年赤字を続けているとか、債務超過とかの企業についてはどう思いますか？

熊倉 原価を知らない、赤字になることが解らないということでしょう。

松本 正しい自己申告で税金を出せるよう頑張ろうということが法人会のテーマでしょう。道路にしても橋にしてもインフラは税金でやっているのですから、納税してこそ大手を振って渡れます。企業はそれらの生活基盤を使って事業活動しているのですから。

熊倉さんは我々にとって、いわゆる小粒でピカッと光るオンリーワン。法人会の皆さんにも良い刺激になりますね。

熊倉 昭和46～48年は東京から税理士さんに年2回程来てもらい、鬼岩に泊まってもらって請求書や領収書など準備しておき、私たちも手伝って決算書作成などやってもらったものです。現在は税理士会を通じて、地元の税理士さんにお世話になっております。

市原 趣味についてお伺いします。

松本 尺八をやられるそうですね。

熊倉 15年程前、当時の平井御嵩町長と御嵩の産業クラブの役員数名で、皆で教わろうとなったのが尺八との出会いです。その後、地元の尺八師範の先生に出稽古で毎週2時間指導していただいて、3年間でようやく初傳となりました。

市原 尺八は、首振り3年ころがし8年と言うそうですね。

熊倉 もともと私は管楽器をやったから、楽譜は読めます。もちろん尺八の楽譜はまた違いますけれどね。初傳以上はもっと難しくなりますし、仕事も忙しくなりましたので、今は時間が空いている時にやることにしていますが、尺八と琴との調べは実にいいものですね。

松本 熊倉さんは何でもやり出すと極めたい方ですね。

熊倉 尺八も趣味ではないでしょうね。趣味は仕事の感もありますので、無理をしてまであまり趣味を持つと考へたことがないのです。ゴルフも年に4～5回仕事の関係でやる程度です。

スピードが大切、でも若者はまず基本を

松本 今日本の工業製品は空洞化になっていますが、製品には独創性が大切ですね。熊倉さんはどう思いますか？

熊倉 オリジナリティーは誰でも大切だと思っているでしょう。人・物・金・情報ともいいますが、私は、スピードもとても大切だと思いますよ。実は私、昔一時プロボクサーをやっていたんでね、相手より先に撃つ。やはり先制攻撃のスピードですよ。いくら良いアイデアを持っていても、速く実行しなくてはダメですよ。

市原 特許なんて早く出さなきゃ、一番に受理されないといけませんね。

熊倉 2番手が1番を越えることもたまにはあるでしょうが、たいてい1番は、2番3番を気にしないですよ。2番は1番を真似していると認めているのですから。

市原 2番とピリは一緒だと言いますよね。

熊倉 当初は、我社の空気輸送システムを真似て10社～15社が類似品をつくり始めました。真似されるということはいいことをやっている証だと思っていますが、その後それらはほとんどなくなりました。なぜそうなったかが分かっていないんですよ。

松本 感性というか、その技術を消化していないんでしょうね。

スピーチにしても、昨日本を読んで今日スピーチすること、以前から本の内容を把握してスピーチすること



では、全く違いますものね。昨日読んだのでは自分のものになってない。

技術にしても真似しても真似できない部分がありますもの。

熊倉 全くうちの真似はできないのだけれど、近い物がありました。今年は関東地区で他社の空気輸送装置を一基取り替えました。昨年も数基取り替えました。ここ数年、他社の空気輸送装置を弊社のロータリーフィーダーに切り替えるケースが増えてきました。他社製品は寿命が短いですし、入替時期になると弊社製品になるケースがほとんどです。他社では、設計の段階で配慮の足りない製品が多かったと思われるのです。

松本 若い人達に一言お願いします。全力投球の熊倉さんからみると、今の若者は中途半端だと思いませんか？

熊倉 アドバイスするとすれば、まずは知らないことに安易に手を出すなということですね。さらに、これは私にも言えることですが、何をやっても基本を忘れないことです。

松本 新しいことに挑戦するなら、よく見極めてやりなさいですね。

熊倉 基本を知らないでやろうとするから、無理があるのですよ。それに仕事のために全てを犠牲にできますか、ということも聞きたいですね。これができないと本物にはなれないんじゃないかなあ。私は人からも言われましたが、自分にも言い聞かせているのです。自分は遠く栃木から出て来て、働きに来ているという認識があって、とにかく働かなければいけないと思っています。遊んでいると罪の意識があるんです。それがいいかどうかは別としてね。

松本 仕事優先の生活ですね。

熊倉 こちらへ来た当時は、お盆も正月もなく休まず働きました。明日の土曜日も私だけは出ますよ。現在は事故が心配なんです。日曜でも携帯に電話がかかってくると、ピクツとします。

全国でうちの機械が毎日2,600工場以上でセメントを輸送し、これが生コンとして出荷されているのですからとても心配ですが、関係者皆さんの協力でこの空気輸送でのトラブルはほとんどありません。

松本 新しい技術開発や特許のアイデアも

考えているんでしょう？

熊倉 ええ、最近の実績として、新しい機械「金属の切粉輸送」の圧送タイプと吸引タイプを2社へ納めました。昨日2社から電話が入りました。同時にクレームがついたらと心配したのですが、単なる初歩的な問い合わせでしたので電話だけで済みました。機械の製造元として責任がありますから、これからの販路拡大で、この機械が増えた場合の対応などを考えていかねばなりません。心配ですが、今後の毎日が実績となりますし、信頼に変わってゆくことを信じています。

松本 パロマやシンドラのトップに聞かせてやりたいですね。

セメントから金属切削の切粉、ところで切粉はいろいろな大きさや形状があるでしょう。

熊倉 破砕機で3cm以下にするんです。“切粉クリーンシステム”のキャッチフレーズでカタログを作成しました。システム特許出願済ですが、強制通風型ロータリーフィーダーの技術で「金属切粉リサイクル」の新しいニーズに根本から応えて行きます。また、大自然にある空気・水・太陽・磁力・微生物などを今後のテーマとして研究し、最大限に活かすことで社会に貢献したいと考えています。

松本 では、クマクラ工業さんのますますのご繁盛と社長のご健康を願って、これで終らせて頂きます。

本日は有難うございました。



第二工場