

この人に インタビュー

INTERVIEW



株式会社 メトーカケフ
代表取締役社長

掛布 毅 氏

株式会社 メトーカケフ

本 社
〒509-0203 可児市下恵土3224
TEL 0574-62-1211
FAX 0574-62-9311
メールアドレス tsuyoshi@kakefu.co.jp

掛布 毅 氏 プロフィール

生年月日 昭和 17 年 7 月 27 日
血液型 A 型
家 族 母・夫人・息子夫婦・娘・孫

インタビュー

広報委員長 尾濃化研工業(株) 尾崎 禎泰
広報副委員長 リビング市原商事(有) 市原 崇光
広報委員 サンキホーム(有) 飯田 敬二

尾崎：今日は、株式会社メトーカケフの掛布毅社長さんにインタビューさせていただきます。よろしくお願ひします。まず、御社の概要について教えてください。

掛布：鉄鋼関係の加工・販売をしています。社内にはお得意様別に建材部（板金店・エクステリア・工務店・ゼネコン等）鋼板部（家電・自動車・ガス器具メーカー等）住宅部（スチールハウス・トヨタホーム他住宅メーカーへ部材供給）と多岐に亘っております。分社を致しましたが鉄工所関連に形鋼を販売しているスターカケフもございます。

尾崎：鉄に関しては、我々詳しくはないですが、どのくらい種類がありますか。

掛布：用途別に申し上げれば、鉄工所・板金・家電・自動車メーカーへのメッキないカラー鋼板が主体になっております。建材関連が全体の 50%、家電関連が 30%、自動車その他で 20% となっています。

尾崎：今、住宅関係があまり良くないようですが、社長の所はどうですか。

掛布：たいへん厳しい状況ですね。鉄は安くて丈夫で使い勝手が良く、その上リサイクルが容易です。資源としても無限に近い埋蔵量があります。近代製鉄としての歴史は 120 年そこそこですが鉄は「産業の米」と言われるように産業の発展の為には非常に重要な位置を占めています。それだけにマーケットも広いし、需要も大きいので



私共の発想しだいで、まだまだ伸びられる可能性も大きいと思います。その需要をどうやって掘り起こすかが、大きなテーマなんですけど…。ローカルから、キッチンと需要に対応することから始めながら、最近では住宅メーカー、自動車部品メーカーと一緒に需要開発を行なっています。

市原：加工品ですか。

掛布：そのままで売ることではなくて、だいたい80%～90%手を加えないと、今は買っていただけないですね。仕入れる時はトンいくらという塊ですが、売るときは部材にして1部品1点いくらという形にしないと中々食って行けないですね。どの業界でも同じですが、時代のスピードとニーズについて行くというのが一番大事ですね。

尾崎：加工して付加価値を付けるということですね。

掛布：大手メーカー、商社の出来ないキメの細かいことをする。ニッチの部分で活路を見出すことが最善の方法だと思います。

飯田：鉄以外、アルミとかステンレスは扱って見えますか。

掛布：そういうものもありますがあまり多くは有りません。特殊な形鋼としてドバイの空港建設、インドネシアの火力発電所に採用されたケースもありました。

こちらの本社工場は板金関係。可児の工業団地には4つの工場がありますが、第1工場は鉄骨関係で穴を開けたり、カットしたりしています。第2工場は主に家電メーカーのものをやっています。

飯田：冷蔵庫の裏とかですか。

掛布：そうですね。それと液晶テレビの裏板とか。ガス器具のカバー、かみそりの柄、自動車の特殊な部品、一つ一つは小さく何グラムの単位ですが、月単位に換算すると何千トンとなります。弊社の可児工業団地の第3工場ではトヨタホーム・新日鐵さんと共同開発した「スチールハウス」をメインに生産

していますが「積み木で家を作る」方式でこれからの普及を期待しています。

事業領域を広げる為の情報収集

尾崎：経営戦略についてお伺いします。

掛布：特別なものはないですが「事業領域」を広げるということですね。私もこの業界に入って40年、先代から数えると63年になります。

昔はドブメッキ平板トタン、波トタン、角波トタン等、メーカーの既製品がほとんどでした。現在は100%オーダーメイドに代わりました。新旧の交代がめまぐるしく、扱い商品を時代のニーズに合わせてながら、地域性に留意し、そして読み違いの無いように心掛けています。

市原：今後、5年～10年後にはどう変わっていくと思いますか。

掛布：非常に難しい質問ですね。今一番力を入れているのは、情報を大事にするということですね。情報の収集の仕方も昔と今ではかなり違ってきています。昔は仕入先の偉い方との絆のウエイトが大きかったと思います。大手メーカーの特約店になれば商いが出来なかった。いわゆる、売り手市場でした。特約店になればそれなりに飯は食っていけました。現在は全く立場が逆になり、昔のサクセスストーリーが役に立たなくなりました。結果、一歩踏み込んでコラボレーション事業に投資をするように心掛けています。12年前に仲間とインドで金属屋根の生産と施工を始めました。結構上手くいっています。最近では今年の7月に新日本製鐵に出資をお願いして新しい会社を設立しました。主な生産品目は住宅部材の生産です。社員16名・資本金1億円のコンパクトな会社ですが、将来的には非常に期待しています。新日鐵の持っている技術力、情報力、ブランド力が共有できることは、弊社にとって大きな力になると確信しています。また、この会社をベースに大手住宅メーカーとのコラボ、海外進出も夢ではないと考えています。

尾崎：先見の明があったわけですね。

掛布：いや、偶然ですよ。弊社のHPや現地の会社(JMBS社)のHPを見て、ゼネコンからの問い合わせがあります。これも会社のPRになりますし業界の生きた情報源にもなります。

尾崎：情報収集が大事なんですね。どの業界でもそうですね。



地域との関わりについてですが。

掛布：私は地元出身ではなく養子ですので、そういう関係は薄いですね。親父が関わってきた、その延長線上でいろんな役が回ってきますが、どうも苦手ですね。

市原：地域の活性化に必要なことは何だと思われませんか。

掛布：法人会ですから、一社一社が自助努力し繁栄すれば、必ず地域に貢献出来るんじゃないでしょうか。企業人は企業をしっかりとやり、自分の所の社員或は社員の家族がしっかりと生活の糧が得られるような、そういう仕組みが出来れば地域にも貢献できるだろうと思います。

尾崎：企業が利益をあげ、社員に還元し、それを社員の方が地元で消費するということが活性化ですよ。

掛布：地域の組織・団体・会がしっかりしていても、おかしくなる会社は有りますよね。可児工業団地50数社ありますが、その中の1社が撤退いたしました。自然の成り行きで淘汰されますね。

萬里一条鐵 鉄一筋に粘り強く

飯田：人生観または座右の銘など教えてください。

掛布：1999年に、11年前ですが先代の社長から引き継ぎました。2004年には会長であった父を亡くしました。その時に永保寺の住職をされその後、京都の南禅寺の管主をされてみえる文峰さまに「家訓になるような言葉が頂きたい」とお願いを致したところ、快く受けていただき「萬里一条鐵^{*}」の言葉を戴きました。

「鐵一筋に惑わされず粘り強く生きなさい」と言う教えを大事にしています。

もう一つが芥川龍之介の「侏儒の言葉」に出てくるのですが「運命は性格の中にある」いろいろな解釈の仕方があると思いますが、私は自分の考え方、行動次第によって人生が変わってくると言うように受け止めています。何事も自分で運命を切り開くこと

の大切さを言っているのでしょうか。社員にもいつも自分の行動が運命を切り開く、一緒に頑張ろうと呼び掛けています。私の自慢はうちの社員なんです。実によく働いてくれます。厳しい中でも少しでも待遇を良くしたいと思いますがなかなか上手く出来ません。思い続け、努力することで近づきたいと思っています。創業者はやっぱり凄いですね。尾崎さんのところはどうか。

尾崎：私は二代目です。

掛布：市原さんは二代目、飯田さんは初代ですよ。創業者はその時代、その時代に合わせて、必要に応じて会社を作られたわけですが、やっぱり初代のエネルギーは凄いですね。私もそうなんですが二代目というのは、甘えがありますね。第二創業者と啖呵を切ったところで、所詮創業者にかなわないので、親父の言っていた言葉などいろいろ謙虚に見直して、どういうことをやらなければいけないかを考えております。教えにはなりますね。その点、創業者は何もないところからのスタートですから、社訓を一つ一つ見てみると「こんな時、こんなことを考えて考えていたのか、10人足らずでやっている時こんな高い理想を掲げていたのか」と、最近特に凄いなと思いますね。失礼ですけど、創業者と二代目はすごい差がありますよね。

趣味は山登り・農業

尾崎：次に趣味について教えてください。

掛布：山登り、読書、農業なんでもやります、登山は夏山ですね。槍ヶ岳、剣岳など大抵の山は行きました。普段から体力作りの為、近くの鳩吹山には年100回くらい登ります。いつも車にライトを積んでおいて、時間があると行くんですが1時間半位で登ってきます。

農業の方は畑1反位作っていて、この間小型トラックと中古のトラクタを買いました。自分がどうしても忙しい時は、会社のOBにお願いして草取りや消毒をして貰いますが、大抵のことは自分でやって、趣味と実益を兼ねています。

尾崎：これがひとつの健康ですね。

市原：スーパーに行かなくてもいいですね。配るくらいですか。

掛布：そうです。それぞれの工場の事務所の前に置いておくと欲しい人が喜んで持って行ってくれます。

中小企業が生き残る為には

尾崎：最後になりますが、最近チャレンジしてみえることは何ですか。

掛布：大きなチャレンジはないですが、ぼちぼち世代交代をしていかないと、と思っています。キチンと次世代に渡せるようなことをしてから楽隠居をしたいですね。昔、子供に「早く一人前になって、跡をついでくれ」と冗談を言っていたら、義父に「うちのおとうさん、早く楽隠居したいと言っている」と言いつけられたことがありました。(笑い) 上手にリレーのバトンを落とさずに渡したいですね。私の孫で4代目がいますが、中小企業っていうのは、後継者の育成が難しいですね。皆さんも悩んでみえるんじゃないですか。

尾崎：そうですね。それが一番の悩みの種ですね。楽しんで継ぐというようなことを思っているから、そうじゃないよ。よその飯を食べさせないと、と考えています。

掛布：自分の息子の評価をきちんとしないと上手く事業承継できませんからね。

飯田：会社に入ったら、親と子じゃない。社長と社員ですからね。初代から二代、二代から三代と事業承継すると相続問題も出てきますからね。上手に節税していかないと大変ですよ。

市原：うちはまだですが、必ずそういう時期がきますね。

掛布：企業としての宿命ですから、親父が亡くなってから、一次相続、二次相続の時にとんでもない税金が課税されますからね。私が今まで貰った給料以上を払わなければいけなくなりますから、どうしようもないですよ。

尾崎：創業者にはそういう負担がないけど、二代目からは発生してきますからね。会社の持ち株があったらいい会社ほど大変ですよ。株が20倍～30倍の評価になったら、とんでもないですよ。それがすぐに現金になるわけでもなく、それが評価されるということだけです。絵に描いた餅ですよ。



掛布：相続する時によって、まったく違いますからね。

尾崎：法人会の方から常にアピールして貰わないと。中小が生き残る為には法人税率、相続税を下げる。これをやらないとまず三代で潰れますよ。

飯田：97%が中小企業ですから、いい会社ほどパワーがなくなってしまうですね。

尾崎：法人税で言えば、中国、韓国のように25%とまでは言わないが5%くらい下げてもらおうと随分違いますよね。でも、やっぱり30%は切ってほしいですね。

掛布：個人でも法人でも半分は持っていかれ、その中で相続税を払ったら残り1/4でやりくりをしなければならぬ。政府があと老後をキチンと保障してくれればいいけど、やってくれる財源がないんですから。いろんな面で活力を与えないと衰退してしまいます。それで結局海外に負けてしまうんですよ。

尾崎：今日はインタビューというより法人会としての嘆願書ですね。

本日はたいへん良い話を伺いました。ありがとうございました。



※ 萬里一条鐵 感わされない強い意志を貫き通すさま

字義通りにいえば、硬い一本の鉄線が千里万里を通して貫いているという解釈になる。だが、ここでいう万里は距離だけでなく時間と空間を含めた天地、宇宙を表す言葉として味わいたい。例え千里万里のきわめて遠い距離、空間の隔たりがあっても、仏心、仏性の真理の体得したる境地においては余念なく不動であり、その正念は終始一貫して天地を貫き無限に広く、しかもどこまでも続く様を比喩的に表現して「萬里一条の鐵」の語にあらわしたものである。