

# 次世代のための サイン業入門講座

株式会社サインシステム

代表取締役 藤井 利春

## 21世紀版会社の作り方 (連載第28回目)

### 対談記事掲載について

予告しておりました対談記事を掲載いたします。  
今回は、東京都練馬区のプラスチック加工業K工芸さんを訪ねました。

#### 話し手

東京都練馬区

有限会社K工芸(仮名)

お母さん: 圭子(けいこ)さん

長男: 嗣夫(つぐお)さん(社長)

次男: 一順(かずより)さん



#### 聞き手

藤井利春

取材時期: 2002年11月

K工芸さんは私が長年お付き合いいただいているプラスチック加工業社ですが、わたしの知る限り、都内でもピカーの技術を持った希少な加工業者さんです。

今回は、そちらの肝っ玉母さん: 圭子さん(79歳)の苦労話!の巻です。

#### (藤井)

最初に、K工芸のご意見番でもある、お母さんにお話を伺います。  
いつも、作り物の写真などは、全然撮っていないそうですね。

#### (お母さん)

あたしは前から撮るように言っているんですけども、なんかすぐに納めちゃうからって言うんで、全く撮っていないのよ。

#### (藤井)

あらためてお聞きしますが、K工芸はどなたがお始めになったのですか?

#### (お母さん)

お父さんが始めたんですよ、昔は宮内省に勤めていて、終戦まで一人で北海道の林野局にいて、一週間に一度はこちに帰って来ました。

終戦の人員整理のときにやめて、それから俳優の山崎勉さんのお母さん達がやっているディスプレイ会社に経理で入って、でもそれじゃつまらないからって、文字の加工とか図面の見方とか技術を習っている内に10年くらい経ったかしら。

長年勤めたし、良かったら独立したらって薦められて、良いお得意さんを沢山紹介されて40歳位のときに独立したのね。

#### (藤井)

最初は、どこで始めたんですか?

#### (お母さん)

下井草で初めて、手狭になって、それから保谷に移って、手狭になって、で結局練馬に来たのよ。

長男が学校を出て後を継ぐ事になって、下の子もデザインの専門学校を出てから一緒にやり始めたの。

#### (藤井)

お子さん達二人がうまい事継いでくれてよかったですね。(お母さん)  
いま、こんなに沢山仕事があるって言うのも、文字の加工だけじゃなくて、デパートのケースものとか、難しい加工が出来るからお蔭様で仕事に恵まれていると思います。

お父さんがすごく厳しい人で、とにかく図面見ながら自分で考えてやれ、って言うもんだから結局どんな図面でも出来るようになってしまったわけですよ。

よそで出来ない難しい加工が出来るもんだから、よそで出来ない仕事ばかり来て・・・

いまは、レコード大賞とか、歌謡大賞とか、筋肉番付だとかテレビ関係の年末の仕事も結構多いですね。

お父さんは出先で倒れちゃって、倒れてまた良くなり繰り返したもんだから苦労したわよ!

#### (藤井)

何が一番大変だったんですかね。

#### (お母さん)

そりゃ、お金のやりくりは、ほんとに、いまになったって、まだお金のやりくりやっつてじゃない!! 私も何年生きられるかわからないから、先を考えるとほんとに心配ですよ。

#### (藤井)

お母さんは元気で、とても長生きしそうですね。

#### (お母さん)

冗談じゃないわよ、わたし、もう79歳よ、年考えてよ、もうあと2、3年よ!ほんとに。

#### (藤井)

お父さんはお幾つで亡くなったのですか?

#### (お母さん)

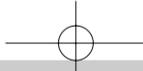
93歳よ、主人は私には厳しかったけれど、人の保証ばかりやっていたものだから、そのために私はどれくらい苦労したかわからないわ。それで、結局こんな事やってもしょうがないって言うんで、私に全部よこしちゃったわけよ。

#### (藤井)

それじゃひと安心じゃないですか、結果的には良かったのじゃないですか?

#### (お母さん)

良かったって、それからが大変じゃない。今でも、苦労は多いわ、お金



は銀行から借りられるじゃない。だからわたしが借りて廻すじゃない、そうすると息子達はやっぱり嫌がるのよ。だけどそうしなくちゃ廻らないでしょ社長!

(藤井)

うーん!、お母さんのような人がいるから安心してやって行けるってことですよね。

(お母さん)

そうよ、お得意さんはみんな知ってて、お母さんのお陰だって皆言ってくれるわ。

(藤井)

お嫁さんはやらないんですか?

(お母さん)

いまはやってないけど、もう何年かしたら頼もうかなって思ってますけど、でも大変だよこういう商売、ほんとサラリーマンの方が絶対いいと思う。

(藤井)

同感ですね!

(お母さん)

いつまでそんなことやってんの、ってみんなに言われるんですけどね。でもね、一度足を踏み入れちゃったからもうどうしようもないのよね。

(藤井)

そうですね僕も一緒だな、もう看板屋さんからなかなか足を洗えないですよ。ところで、いくつくらいで結婚されたんですか?

(お母さん)

わたしは早いわよ、19歳で結婚したんだから。

(藤井)

お孫さんは後を継がないの?

(遠山)

継がないわよ、継がない!

わたしは、この先いなくなっちゃうから、ほんとにこの先どうなるかわからないけど、もう孫達は、他の会社に勤めて全然畑も違うしね。上の子は28よ、下の子はもう24かな。

(藤井)

うわあ、もうそんなに大きくなったんですか、ということは僕なんか20年近く付き合っているって事ですよね。

そうですね、後継ぎがいらないんですか。

しかし、それにしても息子さんお二人ともほんとうに良く働きますね。

(お母さん)

これは出来ないなっていったものを、二日くらい寝ないで間に合わせるよ、みんなすごいって言ってくれるもの!



(藤井)

ほんとにそうですものね、凄く乗り越しちゃいますよね!あの二人の声が聞きたいですよ、どんなこと言うのか。

(お母さん)

昨日休んでゴルフ行っちゃったのよね、しばらくぶりに、そしたら、電話がじゃんじゃん入って仕事かたまっちゃったもんだから、どうしようもなくてね。今朝早くから、今日夕方取りにくるってんで、がたがたがた二人でやってるわけですよ・・・。

(藤井)

じゃ、あとでちょっとだけおじゃまして聞いてみましょう。

(お母さん)

みんなよそから出来ないって言われた仕事を持ってこみたいで、それを、なんとか考えながらものにしちゃうのよね。

それで、どういう風にやったらうまく行くか秘訣を教えろ、って言われても絶対教えられないのよ、工夫しなきゃ出来ないんだから。

それに、うちは、いままで値段が高いついていけたこと一回もないのよ。

(藤井)

凄く根性ですね。

(お母さん)

とにかくみんなに喜ばれるわよ、でも、二人つきりしかないからね。少ないお得意様だけで専属でやるしかないのよ、それでも全部は受けきれないもの。

ほんとに、今までサインシステムさんのおかげでどんなに助かったか・・・。

お宅なんかはそのトップなんだから、どんな事したってやってるわよ。

今日の今晚なんて言われても、出来るんだったらどどんやって持ってたほうが良いよ、って言ってるもの。

(藤井)

お世辞にしても、そう言って頂いて嬉しいですよ、確かにわたしが現役でお願いしていた頃は随分仕事をしましたものね。

(お母さん)

今だって変わらねえよ。

(藤井)

結局何年やっているんでしょう。

(お母さん)

息子が高校出てからすぐ始めてるから40年でしょう。

そして、その前からやってたから、50年以上やってるわけだよ!

(藤井)

半世紀以上だ。

(お母さん)

わたしなんか、最初の頃は車なかったから、電車とバスでほんとにやっとなりだけ抱えて届けてたわよ!

3年くらい経って、見かねたお得意さんが、古くても良かったらって車を譲ってくれて、それから免許を取って運転初めたのよ!

それからずっと納品はずっとやって、どの位働いたか、わたし分からないわ。

運転はずーっとよ!このまえ75歳過ぎて免許の書き換えで試験があるんだけど、直ぐ取れたわよ。

(藤井)

お得意さんは何軒くらいですか?

(お母さん)

そうね、全部で12件くらいかしら。

(藤井)

そんなに少ないんですか!

(お母さん)

お客さんを大事にするには、それしかないじゃないですか。

(藤井)

みなさん、いつ寝てるんですか?

(お母さん)

息子達は大体12時から徹夜じゃなくても遅いときは3時4時ね!

(藤井)

今世のための  
サイン業入門講座

普通じゃ考えられない時間ですよ。

(お母さん)

わたしなんか、毎晩2時ごろたもの。  
でもだれも有り難いななんて思っていないみたいね!

(藤井)

そんな事ないでしょ、感謝してますよ、当然!

(お母さん)

そうかしら、そうだといいんだけど!

(藤井)

幸せだなんて思える時はどんなときですか?

(お母さん)

お嫁さんがみんないい人で、こっちもいい人、むこうもいい人でね。  
二人とも同じ栃木のひとでね、最高にいい人たちですよ。  
それだけがわたしね、お金がなくなっても幸せだなんて思っていますよ。

(藤井)

じゃ、幸せそうな顔を写真取りましょうね!



長男、嗣夫さん(社長)と次男、一順さんのお話!

(藤井)

いま、お母さんとお話してきたんですけど、中々いいお話でしたよ!  
ところで、お兄さんは、社長としてこの仕事について思う事はどんなこと  
ですか?

(嗣夫さん)

とにかく、仕事がある、ってことで、それを淡々とこなしているところです。

(藤井)

心構えというものはどうですか?

(嗣夫さん)

納期だけ!それだけです。一度引き受けたら、納期を絶対守るって言う事。

(藤井)

そうですか!

(嗣夫さん)

そう、引き受けたら、2日でも3日徹夜してでも必ず守るね!  
何が何でも、寝なくても、ほんとだよ!

(藤井)

ほんとに、それじゃ身体もたないでしょ。

(嗣夫さん)

いや、そんな事ないね、うたた寝でもしたら、もう起きられないから絶対  
寝ないで最後までやるね!

(藤井)

すごいなあ!今後の抱負は!

(嗣夫さん)

今あるお客さんを大事にする事だね!

(藤井)

すごくありがたい言葉ですね!  
ところで困っている事はありますか?

(嗣夫さん)

困っている事、数ものが来たら対応できない事かな!



(藤井)

設備的には充分なんですか?

(嗣夫さん)

充分じゃないけど、やる人がいないから!

(藤井)

後を継ぐ人がいないってことですか!

(一順さん)

そうですね、それに、設備して機械を増やすと加工所内が狭くなって仕  
事やり難くなっちゃうね!

(藤井)

うーん!

(嗣夫さん)

出来そうもないと思ったら、断るしかないから、納期は絶対だからね!

(藤井)

弟さんの姿勢は?

(一順さん)

必ず納期は間に合わず、受けた仕事は確実にやる、ほんとそれだけです。

(嗣夫さん)

それと、クレームがない事、ちょっとでも危ないと思ったら必ずやり直しを  
しているから。

仕事が丁寧と言う事が大事ですね、みな丁寧だと言ってくれますから  
ね。

(藤井)

いろいろと頼みたくても、板の加工とか、文字の加工しか頼めないって  
所が多いですものね。

(嗣夫さん)

取引先がどんなに頑張っても、うちじゃ受け切れない事もある  
ので断らなければならぬ。

そして断った仕事を、よそでやって、その後で手直しを頼まれるのが  
一番やりづらいかな。

とにかく、いまの取引先の仕事を大事にしてやって行きたいと思っています。

(藤井)

お忙しいところ、貴重なお時間をいただき有難うございました。

以上

・・・というわけですので、忙しいIK工芸さんのお仕事をこれ以上増やし  
てもご迷惑にしかならないので、まことに勝手ながら、仮名でご紹介させて  
いただきました。

取材後記：今回が初めてのご紹介となりましたが、残念ですが、こ  
のご紹介はいったんお休みして、次回からは本題に戻りまして、この  
講座の総集編に取り掛かりたいと思います。改めて振り返ってみます  
と、既に5年目に入ってしまった。そろそろ潮時と思います。

(次回新年号は、サイン業入門講座総集編第一回目をお送りします。)

この講座に対するご意見ご質問は弊社のホームページでも受け付けておりますのでご利用ください。(http://www.signsystem.co.jp)