

我が経営を語る

「大いなるチャンスをいただいた人生」

経営とは喜びなのだ

(株)メジャーテックツルミ
会長 横須賀健治

はじめに

当社は、創業 50 年以上の歴史と実績をもつ「はかりの専門企業」です。長年にわたって、工業用はかりに関するありとあらゆる相談に応じてきたことで身に付けた豊富な知識と経験、高度な技術力で工業用はかりに関するワンストップサービスで対応してきました。

2015 年には、京浜工業地帯の生産ラインを強力にサポートする工業用はかりの専門企業として「かわさきものづくりブランド」に認定されました。現在コロナ禍で産業界はその対応に大変な苦勞をしております。当社はコロナにも負けずに奮闘しております。ここに当社の約 50 年の歴史と現況をお伝えしたい。

1 事業内容

(1) 工業用はかりの販売・修理

工場などにおける工業用はかりのシステム設計・構造設計・計量情報処理システムのハード・ソフト開発、特注計量器の製造、設置保守・修理・検査にいたるまで工業用に関するすべてのニーズにお応えします。

・質量系の販売・修理・設計製作・省

エネルギーはかりの設計製作

- ・各種計量器の販売修理
はかりの電子制御装置の設計・製作・修理・保守
- ・質量系及び質量計器の修理・移設・据え付け・保守委託・検査

(2) 代行検査

計量士が計量法第 25 条の 1 に基づく、県や市の定期検査並びに第 120 条の 2 に基づく県計量証明検査を「代行検査」いたします。また、当社ではただ検査だけをして終わるのではなく、検査の際に行う保守点検で近い将来計量器に不調が出てくることが予想される場合は、事前に修理費用を予算計上しておくなどのアドバイスを行い、今後の対応策を早め協議したりなど、工場の立場になって常に次の一手を見据えたサポートを行います。

(3) 改造・オーダーメイド

計量器の「改造・オーダーメイド」を承ります。より効率のよいラインを構築するために、既製品の改造やオリジナル製品の開発など、お客様のご相談内容に合わせた計量システムの販売も行います。今まで開発してきた 480 軒を超える実績が、工場の管理責任者をなやませていた生産ラインの

数々の問題を解決いたします。

2 協力会社として創業

昭和 39 年 6 月に日本鋼管の協力会社として創業しました。当初は、地元の業者に点検してもらってから校正の申請に出していた。特殊計量器の校正では、県や国のお世話になった。いい仕事であったが、仕事の数が少なかった。

大学を出てからメーカーの工場に一年半修行に行っていたのでときどき据付やメンテの応援要請があって手伝いに出ていた。計量器のメーカーのメンテナンス出張員の方がいい人ばかりで毎日仕事は充実していた。とはいえ「あとは頼むな！」と言って、メーカーの出張員の方がどこかへ行ってしまうことがあった。これがたびたびあって、その会社の管理部門から呼ばれて正されたこともあった。全くどこに行っていたのかしらされてなかったので「知りません」と答えるしかなかったことが懐かしい思い出である。しかし、その時の現場作業経験がとてもいい経験になった。特殊計器の校正依頼から一般計量器のメンテナンスへと仕事の巾が広がったのである。

ところが5年ほどして肺に異常をきたした。朝起きたら肺が痛くてたまらないのである。自然気胸と診断されて入院した。3か月の入院と休養で復職した。そして4年後、今度は自分で改造・工事した物件がトラブルを起こした。つきっきりで計量器に取りついて

作業していたら、計量異常のトラブルで粉塵を吸い、左足が大きく膨らんでしまった。トラブルのまま又3ヶ月の緊急入院・休養となってしまった。この時の経験が自分ではできないことが多いことを知らされた。

3 メンテナンス屋として

仕事の上では、あちこち頼って多くの方々に協力してもらった。川崎は活気のある都市で探せばそう遠くない所に協力してくれる業者が見つかった。時には港湾に行って臨時に季節労働者を雇ってきたこともある。季節労働者には、真面目によくやる人と、昼には因縁をつけて日当の追加を要求する人もいた。そんな時の錆取・塗装は午後私自身一人でやることになった。でも塗装をやりきったあとの充実感はなんともいえなかった。あの当時の季節労働者の話を聞いていると、「これで大丈夫なの」港湾工事は耐久性が保たれるのだろうかと思うことがあった。その後錆取塗装は専門業者に頼むことにした。金額が合わないことが多かったので仕事の発注先にもともと出入りしている業者を頼むようにお願いした。

4 技術革新への対応

時代は技術革新の時代に入っていた。計量器もアナログ調整からデジタル調整に変わっていった。弊社も職人に頼っていたことから、技術者の養成が求められていた。いつとき遅れてしまっていたが、社内の規律統制をする

のに丁度いい機会となった。電気技術者の採用や若手の入社が求められてきたのだった。

計量法の法律も行政が検査することから、民間代行検査の制度の導入があった。いち早く取り組みました。計量士の資格もとりました。当時業者の立場の人間が取得することはほとんどなかったのです。「横須賀がとれるなら」とのことでそのご全国の仲間が取得するようになります。それまで行政がやっていたものがなぜ民間導入が進んだのかというと、技術革新で計量装置が生産ラインのなかに入ってきたからです。設備導入の時には、メーカーの工場で検定が行われます。その後現場に据え付けられたものが検査の対象になります。使用者の検査要望日と役所の検査の日の調整が大変難しいのです。そこで資格或るものが臨機応変に日程調整して対応することになりました。

5 出入り禁止から和解への道

創業からお取引をさせていただいていたN社からは定期的に仕事をいただいていたし、定修時には大きな仕事もしていたが、日常の仕事は単純な清掃が多かった。そして定修時には時に20名・25名の作業の依頼があった。これで将来どうなるんだろうと考え相談にあがった。私が若かったこともあり、申し入れが却下され、出入り禁止になってしまった。

それから10年ほどしてからだろうか、連休の前日にN社で突然の重大火

災事故が発生した。東京ドームがいくつも入るくらいの広大な面積の大火災であった。現場の焼け跡には大勢の作業の方が入っていた。「常駐業者が夏休み休暇で対応してくれない。何とかならないか」と突然私のところに電話が入ってきた。「何とかしてみます」と返事し、火事で焼けた計量器メーカーに取り急ぎの連絡を入れた。それから三日三晩交代で復旧に当たった。コンベアーラインの復旧と言っても部品があるわけではない。焼けて焦げ付いたベアリングを一つ一つ叩いて動かすのであった。計器はメーカーにある部品は取り寄せ調整した。コンベアスケールのメーカーは連休で技術員を出せない。しかし、設計の責任者たちが交代で入ってくれた。応援の設計者の中には「現場は高いところで怖い。計器室でならいい」という方や「こんな初めて！」と言う方もおられた。四日目の朝何とか復旧した。四日目の朝、ラインが動き出した時の空は実にきれいだった。これを契機にN社との関係は正常に戻ったのである。ほっとしたことが思いだされる。

6 マンダラチャートとの出会い

30年ほど前に自分探しをしていることに気づいた。自分ももう少し夢を持ちたい。もう少し良い生活ともう少しのお金も持ちたい。もっとみんなに認められて好かれないと考えている姿があった。何とかしたいと考えてあちこちのセミナーに顔を出した時があった。

あるセミナーに参加すると突然「成長の壁」は何ですかという問いかけに出会った。そこには何もできないと思っている自分がいた。頼まれれば、言われればやる自分がいた。それらのことは自分からどうするといふのでなく、周りが認めて言ってくれていると思うから、できると思ったことよりできないと思うことの方が多いと思った。そして、川崎商工会議所のセミナーでマンダラチャートに出会った。講師の先生からこのセミナーは難しいから顧問さんと一緒に参加でないといいませんかといわれてしまった。税理士さんに何度もお伺いして出席できたのだった。セミナーでは、最初にマンダラチャートの説明があり、その後テーマが出され、チャートの使い方を理解するのだった。これがマンダラチャートに初めての出会いであった。ここでマンダラチャートの最初の使い方の部分を紹介させていただく。マンダラチャートは九マス法とも言われた。基本は真ん中に課題を入れ、周りにその回答を入れていく。また回りに課題を入れていき、その統合ないし、解決を真ん中に書き込むこともできる。

周りの8つのマスは相互関連がなくてもいいのだった。経営計画書としての展開の場合は、真ん中に基本方針を書き、周りのマスは、A・今期経営計画立案趣旨、B・社長の経営姿勢、C・今期の目標設定、D・今期の実践方針、E・わが社が生き残る戦略、F・5年後のわが社の姿、G・今期の重点方針・

H・新規事業、又は新商品における今期の実行計画を展開していく。このマンダラチャートを使用は、新経営戦略「MY法」として問題解決手法の一つとして図書も出版されている。

「経営の基本方針はトップが創り上げるものだよ！」と先生に言われた。経営方針は毎期経営トップが作るものであり、これ以来経営計画発表会も続いている。最初の税理士さんには大変な負担をかけてしまったが現在後任の税理士さんを紹介していただいて今に続いている。

マンダラチャートの作成は、経営基本方針のみにとどまらない。社長方針作成から部門方針、そして個人方針作成と組織の全部の階層に適用される。逆に個人方針から部門方針へ、部門方針から社長方針へと移していく場合もあるのだ。

当社では、経営トップだけでなく、全社員が毎年それぞれの立場でマンダラチャートを作成することになっている。全社員が作成するので各人が個々に自分の立場の問題を考えて、何をどうすればよいのかを計画し、マンダラチャートにして必ず提出する。従って、各社員がどのように考えてしごとをしているか上司だけでなく、経営トップまで把握できることになる。このマンダラチャートは、人材育成の良い材料となっている。

当社では、毎年3月経営計画発表会を開催し、経営トップだけでなく全社員がマンダラチャートを使用して発表してきた。全社員のマンダラチャー

トは、経営絵計画発表会に出席者に「経営計画書」として配布する。従って、社員全員がそれぞれどのように考えて毎日仕事をしているか理解することができる。このマンダラチャート

の採用で会社の雰囲気が大きく変わったと思っている。

ここに経営者として初めて作成したマンダラチャートを紹介する。

F	歳である	C	自信がない	G	過程がある
健康、仕事 経済、家庭 社会、人格 学習、遊び 歳だからできること 若さを維持するため		人の話を聞いているだけ 具体的な計画が立てられてない 情報が少ない 積極性がない 相談できる人がいない		家庭の利かきを得る 一発勝負はしない リスクを減らす努力をする 社会と家庭をつなげる	
B	出来ない理由を 考えている	テ　　ー　　マ		D	お金がない
想いが足りない 成功体験がない 良い仲間がいない 情報が少ない 目的が明確になっていない		何が壁になっていますか。		お金が無くても出来る方法は お金が自然に出来る方法 お金は後からついてくるもの お金のありがたさを知ること お金を大事に使っていること 必要経費を予測すること	
E	恥を掻きたくない	A	忙しい!?	H	知識が足りない
恥はかくものではない 自分の気持ちの持ち方 まわりを気にする 評価は結果がするもの 時にはプライドも必要		忙しくても出来るはず 忙しさの形を代える 忙しいからできる 忙しさから逃れる		既成にこだわらない 協力者を得る 感・学との連携を行う	

7 経営を考える

21世紀型の企業は、社員が生き生きとし、創意工夫に満ちて働いてほしい。経営者はコーチングを生かし、人間力を生かし、人の良い所を伸ばし、未来に向けて希望と夢を持ち、具体的にそれを展開している。地域と共にあり、人間の人間たる命

を守る環境を考慮した行動をし、豊かな心をもった集団となることを目指してきた。

ここで「経営を考える」としてのマンダラチャートを紹介する。

F	仕事がなかったら	④ 設定客先の反応 大切に扱ってくれる	④ 現場が壊れたら 取引の安全が保たれない
		楽しい 心が通じ合う	
B	何のための経営	テーマ	D 働く人の喜び
	自分の生活のため 社会に役立ちたい お客様に喜んでもらいたい	経営を考える	役にたっている 生活が成り立っている
E	経営者の喜びって	A お客様の 声 か け	H 成功するためには
	働く人がやりがいを持って いる 採算が取れている 社会に役立っている夢が持 てる	雰囲気が良い 良心的 人と仕事を大事にし ている	先を見ていく 会計の明瞭化 責任と役割の分担 権限の委譲の範囲

8 当社の概要

代表取締役社長

横須賀英樹（計量士）

資本金 1,200 万円

設立 1964 年 6 月 15 日

（1）経営理念

- ・ 工場の立場に立って考えられるメンテナンス屋になる
- ・ 私たちは私達に関わるすべての人が笑顔になる企業を目指します
- ・ 売り手よし、買い手よし、世間よし、三方よし

（2）企業目的

- ・ 私達は適正な計量の実施を確保し、売ることを通し、安心して取引できる社会の実現に貢献します。
- ・ 私達は新しい情報と付加価値を提供し、豊かな社会の実現を目指します。
- ・ 私達は私たちに関わる全ての人が笑顔になるように真剣に努力します。

（3）行動指針

- ・ すべての仕事は三方よしを基準に行動します。
- ・ 商売は世のため、人のための奉仕にして、利益は当然の報酬なり
- ・ 店の大小よりも場所の良否、場所の良否よりも品の如何
- ・ 売る前のお世辞より売った後の奉仕、これこそ永遠の客をつくる
- ・ 資金の少なさを憂うなかれ、信用の足らざるを憂うべし
- ・ 無理に売るな、客の好むものも売んな、客の為になるものを売れ
- ・ 良きものを売るは善なり、良き品を広告して多く売ることはさらに善なり
- ・ 紙一枚でも景品はお客を喜ばせる、つけてあげるものがないとき笑顔を景品

にせよ

- ・ 正札を守れ、値引きは却って気持ちを悪くするくらいが落ちだ
- ・ 今日の損益を常に考えよ、今日の損益をアクラ下にしないでは、寝につかぬ習慣にせよ
- ・ 商売に好況、不況はない、いずれにしても儲けねばならぬ

（4）標語

物語にしよう！演出しよう！演じよう！

当社には、標語があります。各個人が常に演技の主役になることを期待しての標語です。すべての社員がそれぞれの立場で主役になるのです。それには物語を考え、作成するのです。そして、物語の演出を考え、その主役を演ずるのです。社員は誰かに使用されるのではなく、常に各個人が主役なのです。

9 公的活動その他

（1）計量協会活動

当社は、創業以来 50 年以上京浜工業地帯の生産ラインを強力にサポートする工業用はかりの専門企業として工業用はかりに関するありとあらゆる相談に応じてきました。

正しい計量観念の確立を期するとともに、計量法に基づく検査事業を実施し、計量に関する知識及び技術の向上並びに計量界の情報交換及び交流の促進を図り、もって産業の発展、文化の向上に寄与することを目的として、県や市に計量協会があります。当社は、工業用はかりの専門企業として、この業界で得た豊富な知識と経験、高度な技術力で工業用はかりに関して協力は欠かせませんでした。1992 年（平成 4 年）

に計量法の大改正がありました。それ以来1993年神奈川県計量協会監査、1994年（平成6年）神奈川県の計量担当職員からの要請あって、神奈川県計量協会常任理事となって以来、2002年（平成14年）副会長になり、2006年（平成18年）まで勤めました。その間、2002年（平成14年）には、川崎市計量協会会長になり現在に至っています。

（2）ボーイスカウトにて

ボーイスカウトは小学校5年からはいつていましたが成人になって横浜77団設立に参加し発展的に横浜97団の分封にも参加し、横浜地区のコミッショナー関連の役割に参加し、キャンプファイヤーでの演出や歌の指導、寸劇の指導を10年ほどしました。カブスカウト歌集に「ジャングル探検隊」がありますが当時の作曲が原曲になったものです。

おわりに

2015年（平成27年）には代表取締役社長を後進に譲り会長となりました。2004年から2019年まで経済産業省・日本計量協会主催の「なんでもはかってみようコンテスト」の企画発想と2004年から2019年までの審査委員をしていました。全国の小学生が夏休みの行事として先生に進められてエントリーしてくれています。

若い人は知らぬ間に成長している。育てているというより、成長し、もっともっとやりがいを求めている。うかうかとはしておれない。

草原を
馬にのってはしる
風が呼んでいる
ピューピューという音の中に
生への賛歌の唄が聞こえる
片手に持ったロープを
大きく振りながら
遠くに見える山々に向かって
叫ぶんだ
俺は俺だ
草原は草原だ

これが私の最近の心境である。

「私は自信ある人間になろうと固く決心した」という自己暗示トレーニングをしながら「信頼される人間になる」目標に向かっています。何処にいても信頼を得る。そんな人間集団でありたい。やれているつもりでやれていない現状が見えている。「勇気とは不安を抱いても行動することだ」学ぶことはどこにでも、どんなときにも存在する。学んで行動することこそ大事なことだと感じてきた。誰でもが、自信をもって安心して生きていくことができれば望外の喜びだ。経営とは喜びなのだ。

横須賀健治（よこすか けんじ）

川崎市計量協会会長 一般計量士

1944年生まれ、東京理科大学応用物理科卒業。1966年 鶴見産業株式会社（現在のメジャーテックツルミ）入社 1987年 代表取締役社長に就任、1988年 計量士資格取得、1992年 株式会社 メジャーテックツルミに社名変更、2015年当社会長に就任現在に至る