



地域に愛され、  
地域に貢献できる  
会社をめざす!

## 株式会社 ヤマ吾陶器 (土岐中央支店お取引先)

代表取締役 **安藤 浩市** (あんどう こういち) (写真右)

営業取締役専務 **安藤 彰悟** (あんどう しょうご) (写真左)

### <会社概要>

所在地

〒509-5115 岐阜県土岐市肥田町肥田 1377 番地

TEL 0572-59-2186 FAX 0572-59-4869

設立

1971年

資本金

1,000万円

従業員数

25名

業務内容

和陶、洋陶、陶製雑貨の製造加工販売及び陶磁器用シルク転写の製造販売

### <工場>

本社工場

〒509-5115 岐阜県土岐市肥田町肥田 1377 番地

シルク転写工場 (YMG企画)

〒509-5122 岐阜県土岐市土岐津町土岐口 499 番地の 3

今回のお客さま紹介は、土岐市に本社がある株式会社 ヤマ吾陶器の3代目代表取締役、安藤浩市（あんどう こういち）氏です。今年で設立54年を迎える同社は、陶磁器上絵加工卸売業、転写（シルク）加工を主要な事業としています。

インタビューでは3代目としての経営哲学と、地域と共に歩む企業のあり方について伺いました。



会社外観

#### 一御社の概要をお聞かせください。

代表取締役（以下：社長）：当社は1945年、私の祖父が土岐市肥田町にて上絵付加工として、伝熱線上絵窯を3基使用し操業を開始しました。その後、1970年に現在の場所に会社を移転し、上絵付のトンネル窯を設置しました。それによって生産ラインを増強し、実用和食器をはじめ、中華食器・洋食器のオリジナル商品の開発に注力しました。

和食器の自社ブランド「吾山窯」、洋食器の「エクセレント」は、全国の百貨店をはじめ、量販店、ホームセンター、通販に至るまで様々なチャネルで販売され、暮らしの中で愛される器としてご利用いただいております。また1989年には、オリジナル商品の開発、研究をするために設備投資を行い、シルク転写工場を建設しています。

#### 一社長になられたのはいつですか？

社長：会長が60歳の時に私が会社を引き継ぎました。1997年35歳の時です。私は横浜にある陶器の商社にて修業中で、社長を継ぐのはまだ先のことと思っていました。父に帰って来いと言われても、決心がつかなかったのですが、母や祖父に継いで欲しいと頼まれたので、会社を継ぐ決心をしました。

#### 一会社を引き継いだ頃はどうか？

社長：会長の時代はプライダル関係のギフト、いわゆる「箱もの」が調子のいい時で、会社もそれに伴い



代表取締役 安藤浩市氏

成長していました。しかし私が社長になった頃には停滞期を迎えていたため、大変な苦勞の連続でした。時代に合わせた経営が必要と判断し、量販店や百貨店等のマーケットにシフトしました。しかし、大切に受け継いでいかなければいけないと考えていることもあります。祖父が「地元で愛されない企業は、商売を継続できない」と言っていたため、会長も「地元で愛される会社を目指す」という方針を受け継ぎ、私もその考えを大切にしています。私が考えた当社の社訓は「地域に愛され、地域に貢献できる会社をめざす」であり、この社訓を経営の軸に据えています。ですから、仕入れなどは海外からでなく、極力国内で調達しています。

#### 一大事なことは受け継がれているんですね。そして、営業取締役専務（以下：専務）に受け継がれていくんですね。

社長：息子の専務はいま35歳でまだまだ若いとは思いますが、自分で時代にあった会社を頑張っ、つくりあげて欲しいと思っています。

#### 一専務、今のお話を聞かれていかがですか？

専務：私は正直なところ、大学を卒業するまで、陶器商の会社経営のことなど何も考えていなかったです。当時アパレル関係のアルバイトをしていて、服の業界が面白いと思っていました。社長に進路の話をしたら、自分で考えて決めれば良いと言われ、考え抜いた結果、継ごうと思い入社を決めました。その際、社長から「入社するなら外の飯を食ってこい」と助言をうけまして、愛知県瀬戸市の商社で5年ほど修業をさせていただきました。

社長：やはり外で修業することは必要です。私自身もその時に会った人とのつながりが、会社経営の役にも立っているし、自分の財産になっています。

専務：でも、修業から帰ってきていろいろありました。国内向けの販路拡大は、社長が開拓してきました。



営業取締役専務 安藤 彰悟 氏

しかし、海外向けの販路はまだ弱く、もっと切り拓いていけるのではないかと考えています。社長と意見がぶつかったこともありました。海外向けはこれからも伸ばしていける分野だと思っています。

社長：専務から話を聞いたときは不安に思うこともありましたが、押さえつけてはいけなと自分に言い聞かせ、専務を信じてやらせました。今では、貿易関係、ネットビジネスに関しては、全面的に任せています。

**一社長が居場所を作られたのですね。専務の成長が楽しみですね。地場産業は高齢化が進んでいると聞きますが、いかがでしょうか？**

社長：地場産業の一番弱いところは、社員の多くが高齢の方であるという点です。高齢化とともに廃業に陥ってしまう会社が多く、当社も社員の高齢化で悩んでいました。そんな中コロナ禍は、どの企業も業績が上がらず、抱えきれない人材を手放していました。その頃に専務と相談して、大変かもしれないけれど、これを機に若い人材を受け入れて、世代交代をするという決断をしました。

**一世代交代された時は何か苦労されましたか？**

専務：上絵付や転写シート貼り等のノウハウや、長年かけて培われた職人の技を若手に継承することは難しく、



転写シート貼りの様子

一時的に生産性が低下しました。また、営業担当者のお取引先に対する対応も、若い世代には難しい事でした。例えば、前回はこの釉薬を使って、この色ができたのに、次やってみたら違う反応が出てしまった時、それをどう納得していただくかという事です。お取引先の疑問に対して、商品を提供するプロとして説明できることが求められます。

社長：それができるようになるには経験を積んでいくしかないです。若い社員は長い目で見る必要があり、特に一年目はある程度できるようになるまで、我々が辛抱する必要があります。早々に見切りをつけることや、自分ができるから社員もできて当然、といった考え方は持てはいけなと思います。

**一人材確保は大変でしたか。**

社長：難しかったです。何とかなりました。先ほどお話した通り、コロナ禍では多くの飲食店が苦境に立たされ、職を失った女性も大勢いました。そのような人を採用し、その後は、ママ友ネットワークで新たな人材を紹介してくれました。人材を確保できたことは大変ありがたく、大きな助けとなりました。

**一紹介をしたくなる職場環境なのでしょうね。社内の雰囲気づくりで意識していることはありますか？**

社長：私が最も大切にしているのは、役職や立場にかかわらず、社員とコミュニケーションを取ることです。風通しの良い職場環境をつくるために、先日現場の皆でランチミーティングを実施しました。社員の意見や悩みを共有する場を、設けることが大切です。経営者は自分でやろうと思っても、形にしていくのは社員です。一番大切にしなければならないのは現場であると考えます。私たち経営者は現場があるおかげで、生かされていると考えているので、工場にも足を運び、現場の声に耳を傾けて、環境づくりに努めています。

**一ノルマを課さないとお聞きしました。**

社長：当社ではノルマを課していません。大変になってしまいますからね。子育て世代が一番大切なのは子育てで、学校行事を優先してくれればいと伝えています。仕事に出られるなら出て、休みたいなら休んで、といった具合に自分で調整して仕事をしてもらえばいと伝えています。

**一子育て世代にはありがたいですね。**

社長：社員たちも今まで希望に沿う仕事場がなかったようで、専務と話し合い、子育てしやすい環境を整え



工場内の風景

ようと決めました。時代に合わせて社員への対応も変えて、長く勤められる環境づくりを心がけています。  
—時代に合わせた社員への対応や会社経営が必要なのですね。

社長：今の時代はいかに効率よくやるかが大切です。社員もゆっくりやっているように見えても、パソコン上ではものすごく効率のいい仕事をしています。また、人口の増えないところでマーケットが拡大することは難しく、日本のマーケット縮小もいずれおこると私は考えています。自分の開拓した販路も先細りの傾向にあるため、今後は海外の販路を強化する必要があります。その点は専務もよく理解しており、修業もしてきているので、私はあまり口を出さないようにしていこうと思っています。私もそうしたように、専務にも「やりたいようにやれ」と言っています。

—今後の展望についてお聞かせください。

専務：昨年は業績の良かった部分が、今年は急に悪くなったことがあります。市場の変化に合わせてられるよう、常にアンテナを張って、商品開発に臨むことを心がけています。

社長：私が一番大切にしていることは、作り手が商品を作り続けられる環境を整えることです。今は作り手、売り手どちらかが生き残ればいいという時代ではありません。我々は売り手の立場から、作り手のために何ができるのかを考える必要があります。お互いがビジネスにつながる場を設け、利益を上げ、共に生き残れる環境を作れば、今以上に良好な関係性を築いていくことができると考えています。

当社については、専務が入社してから伸び始めています。海外の販路拡大やECサイトでの販売を、しっかり行わなければならないと考えています。私は販路開拓に注力してきたので、この先も続けてほしいです。専務はまだまだ若いので、これから自分で道を切り拓いて、社員と共に頑張ってほしいと思います。そしていつか専務が私を追い越してくれることを期待しています。

—今後のご活躍を楽しみにしております。本日はお話をありがとうございました。



### 編集記

親子それぞれの個性があり、お互いにリスペクトする姿勢がとても印象的でした。社訓の下、時代に合わせた柔軟な経営が企業を成長させるのだと感じました。



### 【株式会社ヤマ吾陶器へのお問い合わせ】

〒509-5115

岐阜県土岐市肥田町肥田 1377 番地

TEL 0572-59-2186

FAX 0572-59-4869

<ホームページ> <https://t-yamago.co.jp>

株式会社 ヤマ吾陶器

までお気軽にどうぞ。