



Executive Interview

エグゼクティブ
インタビュー

no.28

このコーナーは神奈川トヨタのお客様である経営者の方にお話を伺うコーナーです。

株式会社 小田原アクト 代表取締役

君塚 正雄 様

小田原市成田に本社を構え、県西県央地区に根付き地域密着型の派遣業を営む株式会社小田原アクト。働き方の多様化が進む中、注目される事業にける思いを代表取締役 君塚 正雄氏に伺いました。

——主な事業内容を教えてください。

シェア的に見ると、人材派遣という色が濃く、ニーズも多くなっています。そのほか、アウトソーシングで製造工程の一部を依頼され、流通加工や住宅用のエクステリアの製造をやっていきます。大手電機メーカーとの付き合いが20年ほどあって、そのネームバリューで仕事が来ることもあります。

ものづくり事業ではファクトリーオートメーションとあって、従来手作業でやっていた部分を自動化できる機械を設計、組立、調整してお客様にお渡しするというようなこともやっています。リーマンショック以来どこの会社も設備にお金をかけていないし、技術者が転職などをして不足してきていますから、組み立て調整ができる人を派遣してくれという依頼も多くなってきています。この分野に関してはオファーが多く来ても熟練した技術なしではできないので、今はそういう技術に対応できる人材を育てることに力を注いでいます。

——精密機械製造から、物流加工までと幅広いですね。

派遣もやっている、技術的なこともやっている、一体どういう会社なの？とよく言われますが、それは人とのつながりで、結果として仕事が広がってきています。例えば物流加工などで棚卸の時だけ人を貸してくれないかという注文もあります。たまたま派遣した従業員がテキパキと仕事をこなしてくれて「あの仕事をやってみる？」「今度はこの仕事やってみてよ」と広がっていき、気が付いたら今のような形になっていました。まさに人の縁で広がっていったということです。

■派遣を通じて自分探しを

——会社のセールスポイントを教えてください。

神奈川県の県西県央地区に根付いた地域密着型の派遣というところが売りですね。適材適所で、きちっと派遣する

ことを心がけています。従業員にはその取引先の仕事が終わっても、次の仕事をいただくために努力するように指導しています。

自分たちもそうだったんだけど、学校を卒業してすぐに自分の得意なところなどを探せますか？今の若い人たちの中には、自分には何があるんだろう？と模索している人達がたくさんいると思います。そういう人達に派遣という手段を使って、こういう仕事はどう？この仕事自分に合うよね！という具合に、自分探しをしてもらえたら。当社がそのきっかけとなる場でありたいと思っています。

——社名の由来を教えてください。

アクトというのは、元々アクティブ・行動的な、とかいうところから来ているんですけど、演劇での第一幕、第二幕をACT-1、ACT-2などと使われているように派遣というのは、第一幕だよ、第二幕は君たちがそこで生業に就くことだよという意味合いを込めています。



仕事を通じて、企業と人、 人と人との絆を結ぶ。

■ 人との縁でいい仕事は回ってくる

——仕事をするうえで大切にしていることは？

社員には人の縁を大事にしろということをよく言っています。私がこの業界に就いたのも恩人であるサラリーマン時代の上司のアドバイスから。社長でいるのも部下が押し上げてくれたから。人と人とのつながりでいい仕事は回ってくる。神奈川トヨタさんとも一つのつながり。そういう人との縁ということのを大事にしなくてはいけないと思っています。

また、働く人には好奇心を持ってもらいたい。やはり、好奇心が強い人は覚えるのも早いし、教えたことを次にこうしたらどうなるのか？と考えると成長してくれます。

■ 情報の共有化で風通しのいい会社へ

——他に特に心がけていることがありますか？

営業は取引先にできるだけ毎日足を運び、取引先の状況を確認し関係性を密にしています。作業しているときに



面接した人が現場を通ってくれるだけでもほっとするじゃないですか、従業員とも会話ができて、お客様とも会話ができる。お客様から信用もされるし、従業員との信頼関係も増しますよね。

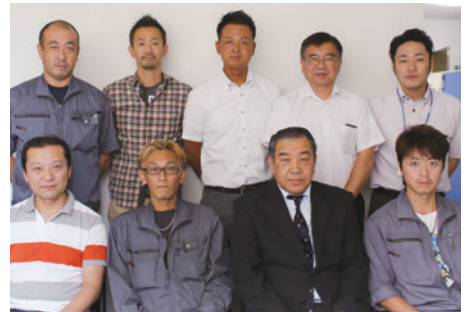
「ホウ・レン・ソウ」、報告・連絡・相談はまめにするように、情報の共有化を大切にしています。社長の業務は孤独でシークレットであるべきだと言われていて、他の経営者に言わせたらナンセンスかもしれませんが、僕はオープンで情報交換し合っていく。色々なアイデアも自由に出し合える風通しの良い会社を目指しています。ルールを作って統制を取っていればやりやすいけれど、それでは御用聞きにしかたれない。いろんなことをやらせて、失敗しても経験させていかないとなかなか分からないこともあるので失敗させてみる。想定内であれば何とかカバーできます。想定外でやられると取り返しがつかなくなるので「ホウ・レン・ソウ」だけはちゃんとするように言っています。

——今後の目標を教えてください。

今いるスタッフが充実した毎日を送りながら無事定年を迎えられるような会社作りをしていくことですね。それと、未来を担う後継者を育て、安定した事業基盤を作っておけることです。

時代は大きな転換期を迎えています。今後は、物流業界や製造業界も大きく変わっていくことでしょう。その変化に対応できるように、優れた人材の育成に力を注ぎ、現在の取引先様とベストパートナーであり続けられるよう、努めていきたいと思っています。

「最大より最良」これが当社のモットーですから、常にお客様にとって最良の存在であることを目指してまいります。



株式会社 小田原アクト

本社
〒250-0862 神奈川県小田原市成田657
TEL：0465-39-3113 FAX：0465-39-3133
<http://www.e-act.jp/>

厚木事務所
神奈川県厚木市長谷6-22
TEL：046-250-7318 FAX：046-250-7319

小田原事務所
神奈川県小田原市飯泉1251-1
TEL：0465-42-9434 FAX：0465-42-9436

設計事務所
神奈川県小田原市成田657
TEL：0465-43-6964 FAX：0465-39-3133

<インタビューを終えて>

人材派遣業というと、一つの仕事ごとのビジネスライクでドライなものという勝手な先入観があったのですが、派遣は自らの個性を見つける舞台の第一幕、第二幕へステップアップを導いてくれる。本社スタッフも派遣やアウトソーシングを経て本社に採用されたとのこと。取引先はもちろん従業員との縁も大事にされる思いを強く感じました。