

# 従業員のためにさらなる高みを目指す 高品質なバネを手掛けて業界に貢献し

代表取締役 藤澤 幸隆 × 俳優 野村 宏伸



創業 60 年以上の歴史を誇る『東洋スプリング』。『東洋シャッター』の関連会社として、同社のシャッターのバネを長く受け持ってきた会社だ。また別の約 20 社にも高品質な製品を提供しており、その技術力が大きな武器となっている。本日は俳優の野村宏伸氏が同社を訪問。2022 年より 3 代目として事業を牽引する藤澤社長にお話を伺った。



有限会社 東洋スプリング  
大阪府豊中市利倉 2 丁目 13 番 22 号

——まずは、御社の沿革と事業内容からお聞かせください。

当社は創業して 60 年以上になる会社です。創業者のお兄様が『東洋シャッター』の重職を務めておられた方で、当社は『東洋シャッター』の協力会社として、シャッター用のバネを長きにわたり手掛けて参りました。2 代目が父で、私が 2022 年に 3 代目となりました。

——藤澤社長はこれまで、どのような道を歩んでこられて？

社会人の第一歩はジーンズブランドの会社に入社し、物流センターで商品管理をしていました。その後『東洋スプリング』に勤めて現場を経験。ただ当時は「企業を継ぐ」という考えではなく、7 年勤めた後は外に出て、約 20 年にわたり別の仕事に従事したのです。そして父の病状が悪化して介護が必要となったことから家に戻ってきたことが、当社を継ぐきっかけとなりました。

——では、お父様から会社の経営などについて教わる時間もなかったのでは。

全くありませんでした。会社に顔を出すこともありましたが、基本的には家で介護をしていて、父につきっきりだったので。やがて父は通院できなくなり、訪問診療に移行すべく検査入院。その 1 週間に突然亡くなりました。

——そうでしたか……。お父様のご生前に、社長が会社を継ぐというお話はあったのでしょうか。

はい。私が家に帰ってきたことで、事業を引き継ぐという話をしました。ただ、私はそれまで現場中心の仕事をしていて、経営に関する経験はありません。俳優の世界で言えば、まだ新人で力もないのにいきなり主役を任されて、「成功さ

せろ」と言わされたような心境でしょうか。ですからやる気はあっても、果たしてやり切れるだろうか、という思いはありましたね。

——それだけ急な代替わりとなれば、戸惑いもありますよね。

ただ、社長になる覚悟を決めるということは、自然とできました。社長ともなれば、業績がプラスになれば良い顔ができますが、マイナスを背負わなければならぬこともあります。家の借金どころではない負債を抱えることさえあります。そういう責任が生じることについては、すぐに受け入れることができました。私はピンチを楽しめるところがありますし、任された限りはやり切ろうと思える性格なんです。

——そうした責任感は、経営者として必要な要素ですね。社長になってからの手応えはいかがですか。

先述したように私は元々現場中心でやっていた人間でそちらの仕事をするほうが楽なのですが、そうした考えを断ち切って、現場の人たちを信用して任せ、「自分はその先のことを責任を持ってやる」と考えられるようになりました。経営について教えてくれる人がいないので、最初は取引の単価の出し方一つとっても苦労しましたが、実際の売上や材料価格から割り出すなどして、妥当な価格を導き出せるようになりました。代替わりをして 1 年半ですが、新しく取引きをしていただく企業も、3 つほど増やすことができました。

——試行錯誤がありながらも、着実に前進しておられると感じます。御社は元々『東洋シャッター』さん以外にもお仕事を請けておられたのですか？

ある程度の時期までは 2 ~ 3 社ほどとのお付き合いだったのですが、「良質なバネを手掛けている会社はないか」と探している方の紹介で新しい仕事も手掛けるようになり、現在は 20 社ほどのお付き合いがあります。こちらから営業をしたことはありませんが、「当社のバネは非常に高品質です」と売り込めるだけの製品を作っていると自负していますよ。

——頼もしいですね。事業を行なう上では、どんなことを心掛けておられますか。

この会社を成り立たせることと、従業員を守ることです。その上で自分というものがあるので、まずは会社を軌道に乗せることが大事だと思っています。経営というものはちょっとしたことで赤字転落することもあるので、基本的には守り寄りの姿勢を持っていますね。ただ、気持ち的には先を見ているので、何かきっかけを掴めば、しっかりと目標に向けて進んでいきたいと思っています。

——会社を守りつつ、さらに先に行く考

えも持つておられるのですね。

はい。その中ではがつがつ動くというのではなく、良い悪いをしっかりと見極めて動いて結果を出すということを大事にしています。どんどん営業して 1 件でも多く仕事を取り、事業を拡大していく方もおられるでしょうが、私は色々な情報やお話を聞いた上で、やるべきことを見定めるというやり方です。

——しっかりと自分の軸を持っておられると感じます。最後に、今後の展望を。

最近では「若い従業員がいない」ということが多くの企業の悩みとなっていますが、ありがたいことに当社は 20 ~ 30 代の若い従業員が多く働いてくれています。さらに会社としての体力をつけて、従業員たちがもっと高い報酬を得られるような体制をつくりていきたいですね。まずは 10 年単位で考えてそのような体制づくりを行い、次の社長の育成もしていきたいと考えています。

(2023 年 11 月取材)

## 豊富な仕事に携わり、重ねてきた経験値

▼藤澤社長はこれまでの歩みの中で、様々な経験を経験してきたという。お金の問題で苦しんだこともあったし、家族を支えるために仕事を変えたこともあった。そうした経緯もあって、職種に関しても様々なものを経験してきた。運送会社に勤めたり、ホテルの清掃業であったり、機内食の配達であったり。社長は「20 歳から定年まで同じ仕事を務めた人はプロフェッショナルだと思います」と語るが、社長のように多種多様な業界を知る人もまた、貴重な人材だろう。実際、社長が最後に勤めた会社では、「色々な経験をしてきたから即戦力や」と言われ重宝されたそうだ。振り返ってみると、これまで積んできた経験はしっかりと今に活きており、決して無駄ではなかったと思える。その豊富な経験を強みに、社長は経営者として、さらに歩みを進めいく構えだ。

with guest interviewer



「任された限りは、大変でもやりきろうとするタイプだと語る藤澤社長。「給料が良いから」と説いていましたが、それでもなびかないタイプで、自分の軸をしっかり持った、信頼できる方だと感じました。これからもぶれることなく、己の信じた道を進み続けてくださいね！」

野村 宏伸・談

校正用 COPY 転載厳禁