

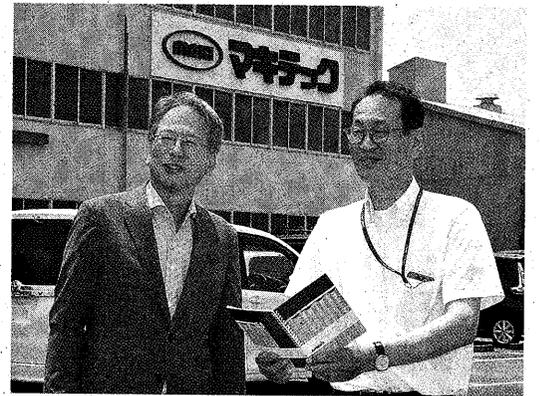
マキテック(本社名古屋)はコンベヤーなどの搬送システム、流通物流システム、再生可能エネルギーシステム、建設事業、福祉関連事業など幅広い事業を展開している。四日市工場に勤務しているコンベヤー開発課マネージャーの畑中穰治さん(63)は長年、電気設備の設計の仕事に携わってきた。太陽光発電事業の技術分野では中心的役割も担った。3年前に役職定年を迎え、「今は現役スタッフの助言者の立場を維持していこうと思っている」と話す。

# 今までなかったものを作ることが得意分野



毎月第2土曜日に掲載

大学卒業後、大手電機メーカーの関連会社に就職し、機械設備のメンテナンスを担当。ものづくりへの関心が高まり、6年後、物流システム・機器のメーカーに転職した。導入されたばかりのCAD(コンピュータ利用設計システム)を使って物流機器の設計に携わった。



23年、新設されたMEV課に配属。電気自動車用バッテリーの応用開発に携わった。そして今年、コンベヤー開発課に異動。無人フォークリフトの開発スタッフとして、技術資料の整備と操作教育用動画の作成を担当している。特許の電子申請や、フォークリフトメーカーとして年次点検をできるような申請関係を行っている。

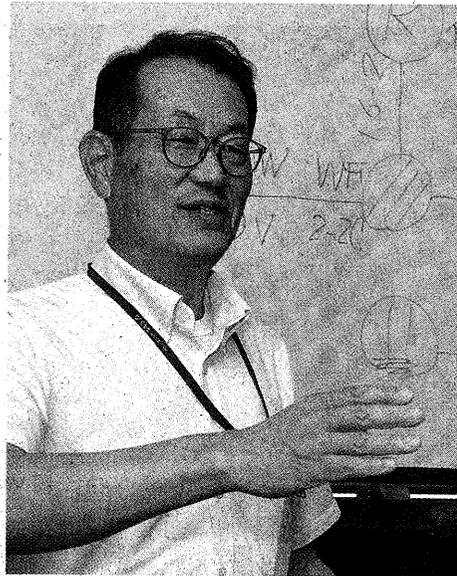
60歳の時、役職定年を迎え、業務を俯瞰(ふかん)して見るようになった。時間に余裕もでき、大学で電気関係の国家資格取得対策講座の講師を務めるようになった。

「若い人接する元気になる」と笑う。大学生にマキテックを知ってもらいたい機会にもなっている。

趣味はバイオリン演奏。55歳から習い始め、昨年は演奏グループの一員として演奏会にも出演した。バイオリンは演奏が難しい楽器だが、そもそも分野を問わず勉強が好きだという。直接仕事に関係がなくても、さまざまな国家資格試験を毎年受けるようにしている。

## 課題解決の達成感がやりがいに

15年勤め、2004年4月、縁があってマキテックに入社。前職同様、CADを使った、電動台車など物流機器の設計を担当した。当時の社長、真木伸一氏の発案で、同社は09年に太陽光発電システム事業を開始。畑中さんも物流機器の設計と兼任で、太陽光発電システムの設計にも携わった。



電気関係の国家資格対策講座で講師を務める畑中さん

「興味のある仕事をやらせてくれる職場」と感じた。さらに同年、技術開発本部が発足し、畑中さんは太陽光発電システムの設計を、この部署の兼任として行った。

11年、東日本大震災で電力が逼迫(ひっぱく)して太陽光発電システムの需要が高まり、太陽光発電システムの設計に専任することになった。国家資格の電気工事士、電気主任技術者、電気工事施工管理技士の資格も取得。太陽光発電の取り付け工事の監督も行うようになった。同社の太陽光発電に関わる事業の技術分野で中心的役割を担っていた。

やがて技術開発本部は環境新エネルギー事業部に改称。ここで風力、地熱など、太陽光以外のエネルギー開発や、リチウムイオン電池など新しいバッテリー開発での電気設備の設計を担当した。当時の真木社長のおかげでいろいろな新しい仕事に挑戦できた。今でも感謝している」と振り返る。

## 再生エネルギーで貢献を

長年、設計の仕事に携わってきた「今までなかったものを作る」と「得意分野」という自負があった。設計の段階とさまざまな課題も出てくるので、課題解決能力も培われた。課題を解決した時の達成感、爽快感が仕事のやりがいになった。「自分できないできないを成し遂げた」という畑中さん。「電気代や燃料費を意識しなくても快適な暮らしができる。そんな再生エネルギーで世の中に貢献したい」と意気込む。

## マキテック コンベヤー開発課 マネージャー

(はたなか・じょうじ)  
**畑中 穰治さん**

### 経営計画書の作成

「美濃かしわ」設立の原点は、親会社である後藤精肉場が主力商品の採卵鶏の製造以外に、肉用鶏の製造を開始したことに由来。欧米ではブロイラーという食肉専用種が販売されており、日本も食料の欧風化によってブロイラーの需要が高まっていた。肉用鶏は短期間に少ない飼料で体重を増やすことを目的としており、当時は2カ月強で1・2kgになるまでに品種改良し、製品化された。農家がかがの鳥を輸入して育てた後、美濃かしわが農家からブロイラーを買い上げ、処理・加工し、流通市場に販売するビジネスモデルの中で設立された会社である。

関市に超近代的な機械化された食肉処理加工場を建設したが、独自の販売先はまだなかった。羽毛と内臓だけを東京の市場に出し、価格は需要と供給

TACT高井法博会計事務所 代表社員・会長

高井 法博 12



当時の筆者

給よりの日々決定される。売価は自社で設定できず、当時の相利は年間平均で10%強という極めて低価格で赤字。銀行からの融資も止まり、仕入れ先への支払いや給与の支払いすら滞るなど、会社は大変厳しい経営状況に陥った。そんな折、親会社の経理部長より「大至急、経営計画書を作れ」との指示があった。

## 一生を決めた最も創造的で重要な仕事

早速、本屋で数冊の経営計画に関する本を購入し、経営計画に詳しい方を尋ね歩き、他の幹部と共に初めて「経営計画書」を作った。これが私と「経営計画書」との最初の出会いであった。それまで社員は一生懸命頑張っているが、統一した方針や戦略・戦術が明確でなく、無駄な努力が多く、次々と起る問題に対しモララたきを繰り返していった。このような状態から、企業の理念や方針を明確にし、「どう企業したいのか」「どうしたいのか」を明示し、併せて具体的な目標数値を設定した。

この目標達成に向けての戦略と具体的な戦術、実行手段を明記した「経営再建計画書」をもとに、経営のムタ・ムラ・ムリの排除のため、工程の改善・

機械化・余剰人員の整理・原価計算制度の導入などを次々と取り、正しい原価の把握を行い、適正利益を加えた売価(値上げ)を決める。卸主体の会社から、小売部門への進出。さらには生肉主体の販売から加工品の製造へと「事業構造を高収益化」すべく、時間軸で全社員一丸となった改革を進めた。この結果、業績は月ごとに改善していくのが月次決算書により明確に確認できた。

経営計画書は、会社が発展するための「未来の決定」であった。精神論だけでは赤字を招く。経営の再建過程で体得した経営者の最も重要な仕事は「意思決定(決めること)」として「実行」にある。これこそ最も創造的で重要な仕事であると確信した。当時「経営計画書」の作成について、経営の根幹に関わる仕事に携わる機会を得たことが、私の一生を決めたと言っても良い。まさに(真)の(心)になった。