

「恩人との出会いが、私の人生を変えました。
だからこそ私は、人との出会いを
何よりも大切にしているのです」



(株)フロンティア精工

代表取締役社長 芝 智弘

KEY WORD

出会い

— deai —

家業である金属加工会社『フロンティア精工』に入ったものの

先代による指導ではなく、ゼロからのスタートを切ることになった芝社長。

そんな苦勞の中で、恩人との出会いが社長を大きく成長させた。

「社会人としての常識や営業のいろはを丁寧に教えてくれた

取引先の営業さんがいました。その方は私の人生におけるキーマンです。

その方との出会いがあったからこそ、今がある」と社長は恩人への敬意を語る。

人との出会いがターニングポイントとなった社長は今も出会いを大事にしており

息子に対しても「人との出会い・縁を大切にしろ」と伝えているという。

誰に対しても対等に

▼様々な業界で人手不足が顕著になっている昨今、外国人を採用する企業も増えている。しかしその中で問題になっているのは、低賃金や残業代の未払い、長時間労働の強制などの過酷な労働環境、そして言葉の壁に起因するトラブルだ。そんな中で、外国人人材を雇用する『フロンティア精工』の芝社長は快適な労働環境の整備に尽力している。

▼「日本人であれ外国人であれ、誰に対しても対等

に接することを大事にしています」と社長。外国人のスタッフにもフランクに声をかけ、困ったことがあっても話しやすい空気をつくっている。それは、社長自身が若いころに上司などから横柄な態度を取られ、嫌な思いをしてきたからこそ考えたという。代替わりし、新たなスタートを切ったばかりの同社だが、従業員思いの社長の指揮の下でなら、さらなる成長を遂げることができるだろう。

Company Data

株式会社 フロンティア精工

大阪府松原市三宅中 8-1314-1

After the Interview

『従業員の方々やご子息に対しての真摯な姿勢から、芝社長は本当に人を尊重できる方なんだなと思いました。その性質は、経営者としてとても大切なものだと思います。2代目としてここからさらに『フロンティア精工』さんを拡大に導いていってください！』



磨き上げてきたスピード感と技術力を強みに 質の高い部品の製造に励む金属加工会社



半導体製造装置の開発品の部品を手掛ける金属加工会社『フロンティア精工』。培ってきた豊富な知識と経験、高度な技術力で以て、お客様からの様々なニーズに素早く応えている。本日は同社を、タレントのつまみ枝豆氏が訪問。父親である先代の後を2024年に引き継ぎ、同社を新しいフェーズに進めべく奮闘している芝社長にインタビューを行った。

基盤が構築されていきました。その出会いがなかったら、仕事を辞めて路頭に迷っていたかもしれません。

——素晴らしい出会いを経て成長されたのですね。代替わりされたのはいつですか。

10年以上前から代替わりの話はあったのですが、仕事が減って借金が増えたりして、もう少し持ち直してからにしようと思っただけで、そのまま。そうやって何を度か繰り返した末に、「もう気が済むまで続けて、引退する気になったら代替わりしよう」と提案したんです。結局先代は77歳まで代表を務めて、2024年に代替わりしたのです。

——新体制となったばかりなんです。同業者さんも多いと思いますが、御社ならではの強みは何でしょうか。

スピード感と技術力ですね。当社がつくるのは、その時点でまだこの世にないもの。お客様から図面を頂き、「こんなものをつくれないか」とご相談いただくところからスタートし、その思いをカタチにするまで全力を尽くします。これまで蓄積してきた知識と経験、技術力を総動員してスピードにニーズにお応えすることで、信頼

を獲得して参りました。

——従業員さんは長くお勤めの方が多いのでしょうか。

はい。入れ替わりもありながら、今は精鋭が揃っているという感じですね。外国人も採用していて、一度辞めてまた戻ってきた人もいます。皆真面目で、当社にとって大きな戦力。外国人にとっても働きやすい環境づくりを心掛けています。

——やはり環境というのは大事ですね。

では最後に、今後のビジョンを。

開発品で結果を出してから、続けて量産品にも対応できるように体制を整えていきたいと思っています。そのための設備投資も妥協せず行っていきたいですね。あとは人材育成や、ホームページ制作にも着手できればと。また、工場は24時間稼働してないので、これから5～10年のうちに二交代制、24時間稼働へとシフトできればと思っています。

後継については、今23歳の息子がいます。将来継いでくれるかどうかはまだ未定です。後継を強いるつもりはありません。息子には、自分の好きなことを納得できるまでやり抜いてほしいという思いですね。



代表取締役社長
芝 智弘

タレント
つまみ枝豆

——まずは芝社長の歩みからお聞かせいただけますか。

恥ずかしいながら、やんちゃな学生時代を過ごしてきました。しかし、20歳前くらいになって、何があっても自分を信用してくれる親の思いに気づきましたね。申し訳ないと思うと同時に、もう迷惑はかけたくない、親孝行をしたいという思いに至り、父が経営を手掛ける当社に入社しました。

——『フロンティア精工』さんでは、どういったお仕事をメインに手掛けられているのでしょうか。

当社は半導体製造装置の部品の金属加工を手掛けている会社で、特に新製品の開発品（＝試作品）の部品をつくっています。

——専門的な分野ですね。では入社されてからはかなり勉強をされたのでは。

ええ。しかし父は昔ながらの職人気質で、私に何も教えてくれませんでした。まず製造現場に入ってもらってのづくりを覚えたいと言ったのですが、「うちで仕事をしていくつもりなら、まずは外を回ってこい」と言われて営業に従事することになったんです。現場の経験ありませんし、営業をしたこともないのに無茶だと思いましたよ。

——本当ですね。でも実際に営業に挑戦されたんでしょうか。

そうですね。営業の知識や経験もないですし、私には学歴がないというコンプレックスもあって、気後れすることが多々ありました。半導体の業界はすごい学歴の方が多く、何を話していいのかわからなかった時もありましたね。それでも途中から「相手も同じ人間。自分の言葉でコミュニケーションをとればいいんだ」と気づき、そこから肩肘を張らずに営業に取り組めるようになったのです。

——その中で少しずつ営業のノウハウを積み重ねてこられたと。

はい。その中で大きかったのは、取引先だった横浜の会社の営業さんとの出会い。お客様から無理難題を押し付けられて、その営業さんにも頭を下げて協力をお願いしていたのですが、私の様子を見て、お客様から相当強く言われているのだろうと察してくださったんですね。そこから私に興味を持ってくださり、色々な話をさせていただくようになったんです。身だしなみやマナーなど社会人としての常識から営業のノウハウまで多くのことを教わり、今の私の