

今がチャンス! 東京から移住で 100万円GET。

スマホで今すぐチェック



※東京23区の在住者又は在勤者がマッチングサイトの求人に応募し、県内中小企業等に就職し、県内に移住した場合、移住先市町村から移住支援金が支給されます。
※支給対象者：令和元年7月16日以降に岡山県へ移住した者(県内の中小企業等に就業した者)・支給額：100万円(単身の場合は60万円)

URNS
PEOPLE
活躍中

東京23区から地方へのUIターンによる
起業・就業を支援する内閣府の事業です。

CASE01

東京23区から
移住 & **就職**で

最大
100万円

[地方公共団体がマッチング支援の対象とした中小企業等に就業]

CASE02

東京23区から
移住 & **起業**で

最大
300万円

[地域課題解決に資する社会的事業を起業]

指定マッチングサイトで
求人情報をCHECK!!
<https://jp.stanby.com/feature/okayama>

MANIWA
BUSINESS
JOURNAL

発行
企画・編集
デザイン
文・写真
真庭市
平澤洋輔/株式会社 conote
鈴木宏平/nottuo 株式会社
藤田和俊

お問い合わせ
この冊子に関するお問い合わせは真庭市 産業政策課までお願いします
Tel : 0867-42-1033

2019年10月発行

MANIWA BUSINESS JOURNAL

[掲載企業] 東真産業・十字屋グループ・山下木材・藤岡エンジニアリング・銘建工業・ひるぜんクリエイター・ピーエス

ローカルをビジネスの視点で見る/真庭リーディング企業Aoz
URNS PEOPLE / 移住と就職の起業

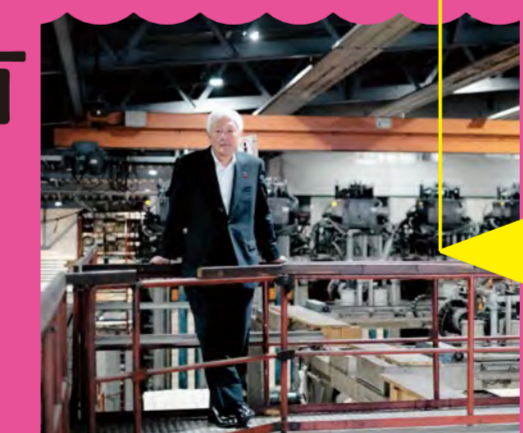
MANIWA

BUSINESS

7 × 10

COMPANIES THEMES

直
マ
広
主
及



SDGs
流域
市場
人材
ビジョン
テクノロジー
挑戦
地方
課題
価値

MANIWA
LOCAL
COMPANY

JOURNAL

真庭経済の「事実」に迫る。

10 THEMES
SDGs
流儀
市場
人材
ビジョン
テクノロジー
挑戦
地方
課題
価値

リーダーに聞いた
10の質問テーマ

そこにあったのは、地方の「事実」だ。

頭に描く理想ではなく、
実績に基づく客観的な事実。

信じるのは誰かの言葉ではない。

自分の目でー。

地方の「事実」に、刮目せよ。

世界は今、急速に変化している。テクノロジーが既存の産業と掛け合わされ、アイデアが形になり、これまでにない市場が生まれていく。「常識」は日々アップデートされ、新しい波が次々と押し寄せてくる時代。ローカルとグローバルという言葉の距離感は縮まり、地方経済や地方で働くことの注目度は確実に増している。

だが、どうだろう。ローカルビジネスとして目に飛び込んでくるのは、フリーランス、起業、夢、やりがいといった「憧れ」が多くはないだろうか。もちろんそれは否定されるものではないが、それが地方経済のすべてかのように映ってはいないだろうか。

真庭の7社取材した。時に世界を相手に大きく売り上げ、時に地元住民に丁寧にサービスを提供。多くの雇用を生み、地域を文字通り支え続けている。そこにローカルビジネスの実態が在った。このネット全盛期にあえてそれを紙媒体にまとめたのは、刻んでおきたかったからだ。

流れていく情報の一つでもなく、借りてきた誰かの主観やイメージでもない。

僕らが迫った真庭経済の「事実」。
そこに在った「今」を一。

今回訪ねた真庭の
リーダーングカンパニー

MANIWA
LOCAL
CAMPANY

東真産業株式会社
十字屋グループ
山下木材株式会社
株式会社藤岡エンジニアリング
銘建工業株式会社
農業生産法人 ひるぜんワイン有限公司
株式会社ビーベス



可能性があるなら、やってみるさ。

東真産業株式会社

代表取締役社長
小出 総太郎

「創業者から受け継いできたものを一言で言ったら、それは挑戦の歴史だったんだろうと思う。いろんな面で厳しくなっている時代。でも、そこだけはブレてはいけない」。柔らかな口調で社員からも慕われる社長の小出の言葉が力強くなった。創業62年。町のエネルギー供給から車両関連、果樹園経営まで幅広い事業を展開する東真産業には、「やってみよう」という姿勢が、脈々と受け継がれている。

町に乗用車が2台しかなかった1957年、ガソリンスタンド経営から会社がスタートした。「中鉄バスの給油をしていた出光が契約が切れて、誰かがやる必要があった」ところに、元湯原町役場の職員だった創業者が名乗りを上げた。そこから自動車整備、保険代理店、レンタカー、環境事業、LPガス…。現在では40を超える店舗や工場を構える、多種多様なサービスで年間80億の売り上げを誇るグループに成長。社員180人、アルバイトも含めると350人もの雇用を地域に生んでいる。

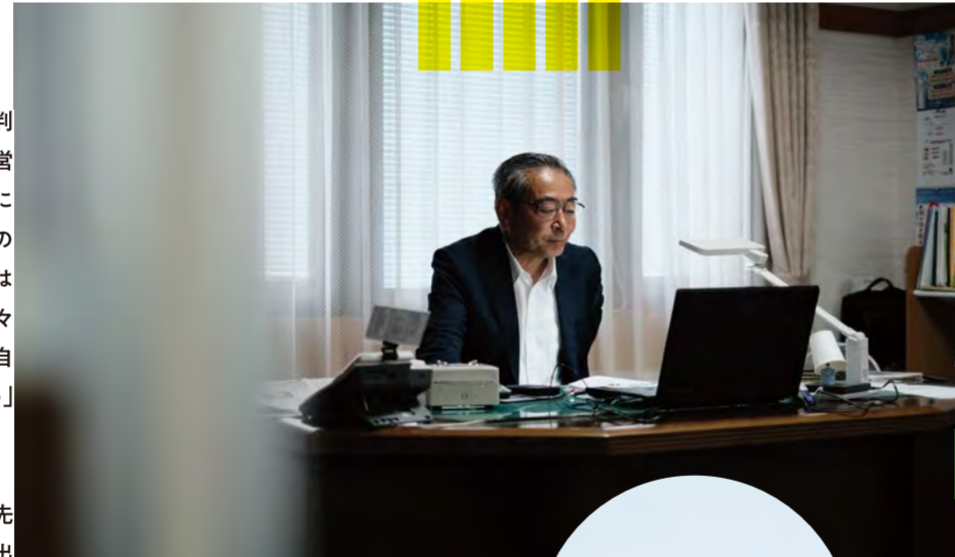
事業の多展開は、生き残るための手段でもあった。売り上げの主はガソリンスタンド。「どこも同じかもしれないが、この地域も人口減少していくのは目に見えており、ガソリンの需要も減る。ましてや車の技術も進歩し、外部環境は厳しい。油の比率は下げていこうとずっとやってきた」と小出。昔は売り上げ全体の80%以上を占めていたが、他事業を伸ばし、65%に減らした。✓

利益を上げるためだけでなく、時には地域の必要に迫られて判断する形もある。担い手不足が問題となっていたぶどう園の経営を5年前に開始。「どんどん歳をとって辞める人が多くて、うちにやってくれないか?という声が出始めた。農業を利益に繋げるのは大変と知りながら始めた」と笑う。収穫時期などのピーク時はガスやレンタカーの部署から応援に駆けつけるといい。和気藹々とした社風を感じる光景が広がっている。農園の話をする小出自身もどこか楽しげで「初年度の収穫の感激は今も忘れられない」と自然と笑顔がこぼれる。

ただ、そこはビジネスの枠組みから外れてはいない。「利益優先で始めたわけじゃないが、我々も生きていかないとけない。出血ばかりではいけない。チャンスがあって実現の可能性あるならやる。能力を超えるものは無理だと判断することも当然ある」と、経営者の鋭い目だ。

60年、地域の暮らしに寄り添ってきた自負はあるが、それに甘えるつもりは一切ない。それどころか、厳しく自社を見つめる。「若い社員はこれから心配しているかもしれないが、社員に希望を託したい」。若さや外の視点も取り入れようと、4月から創業者の孫にあたる廣岡宣行が東京からUターン。統括本部で会社のブランディングやデジタルマーケティングに力を入れ始めている。

未来は自分たちで作っていく。「これまで、いろいろなことをやってきて、当然失敗もあったんだろうと思う。でも、それでも「やってみよう」というのがあったから今がある」。その流儀が、小出に前を向かせる。



「牧一穂の話は、止まらない。ただ、決して長いとは感じさせない。そこには語らんとする信念があるからだろう。大正時代から真庭市で事業を行ってきた十字屋グループの4代目は、熱く、一つのビジョンを描いている。「この地域が残るためにうちが必要とされる会社になる。だから、うちのビジョンは真庭市のビジョンであり、そしてそれは持続可能な社会を作ること」。社業の軸は、地域との「共生」だ。

創業時は米屋から始まり、その後、し尿や汚泥の処理、清掃業といった地域の仕事を担ってきた。20年ほど前に東京から後継者として真庭に帰った牧は、会社の未来に危機感を覚えたという。「人口増加モデルの社会は終わる。地域に必要とされていないきやいけない。夫は妻に必要とされるから夫であり、妻は夫に必要とされるから妻である。だったら私は真庭という地域の妻にならないといけないと思った」。牧は考え、動いた。必要だったのは妻が家庭の問題を解決するように、真庭の問題を見つけて解決していくことだった。

事業内容は、すべてその「答え」と言える。一軒一軒の自宅を訪問し、家の修繕に屋根に登ろうとする高齢者を見つくと、サポートする「なんでもし隊」。その延長である建設業。高齢者の問題を解決して行く中で、直面したのはいかに地域を持続可能なものにしていくかだった。循環型の事業を次々に展開するなか、重点を置いたのは、食とコミュニティーの回復だった。♯



十字屋グループ

代表
牧一穂



THEME

「ビジョン」

食品廃棄物やし尿・浄化槽汚泥を活用して得るバイオガスを肥料に変え、その肥料を使って農産物を育成。それを販売して外貨を稼ぐため、ECサイト立ち上げ、また大阪と滋賀に直売所の「真庭市場」を運営する。その「食」の良いサイクルに高齢者と子育て世代を加え、世代間をつなぐ輪を作るために4年前に「真庭めぐりガーデンプロジェクト」をNPO法人で設立。

「捨てるはずだった野菜を加工する工場を高齢者が働く場とし、そこでできた体に良いものを子育て中のお母さんが買って子供に食べさせる。農業体験もしており、いずれは学校給食につながる構想もあるという。高齢者と若い世代と関わる場所を作ることができ、これは全部絵になるなあと思った」と、うなづく顔に笑みがこぼれる。

自分自身の変化も、経営姿勢に大きく影響した。「イノシシのような人」という祖父のDNAを受け継いだと自負するほど「一度こうと決めたら絶対にやるタイプ」。強いリーダーシップで引っ張ったが5年ほど前に考え方が変わってきたという。「自分の力でやろうとするけど一人じゃ何もできない。白黒つけないと納得しなかったがよくよく考えると自分が正義とは言えない。自分の自我を捨て、連携しないと最善が尽くせない、このままじゃいけないと思った」と振り返る。

「一見綺麗でしょ。でもそれを形にするのは至難の技ですよ」。ゴミを使った循環に住民参加を促していく。それは十字屋の想いが一方通行では成り立たず、市民の協力なしには描けない絵(ビジョン)なのだ。平坦な道でないことは知っているが、真庭めぐりガーデンは大勢の人で賑わい、そこには笑顔が広がっている。徐々にではあるが、循環のサイクルが回り始めた。

「持続可能な社会を目指す、するとうちは小さなビジョン(目標)が山ほどできる」。資源と人。地域にあるものを使い、繋げる。そのビジョンが、真庭の未来という大きなキャンパスを彩っていく。

小さなビジョンが、
大きなビジョンを
支えているんだ。





木材価格の下落、ニーズの変化、設備投資、そして後継者問題…。地方の製材業を取り巻く環境は、決して楽観視できるものではない。それでも、山下には譲れないものがある。「安くして100本のうち数本使えない木があるんじゃないって、100本あったら100本使えるものにする。多少高くても山下さんのところなら間違いはないと言ってもらえる。これ(品質)がうちの社是みたいなものだから」。穏やかな笑みに、積み重ねた信頼へのプライドがにじむ。

「ピークは昭和63年ごろだった」。今の倍ほどの売り上げを記録したという。当時より生産量は増えたが、それ以上に木材の価格は下がった。スギの価格は1/3になり、ヒノキの6m通し柱用丸太は10万円だったのが3万円。役柱用丸太は1立米あたり40万していたのが、今は高くても5万円。業界全体の流れとはいえ、厳しい道を歩んできた。その中で、軸にしたのが並材。「住宅でいえば隠れる材、使ってもらいやすいように、乾燥や加工の制度を高めて間違いのない並材を作る。それが時節にあったやり方だった」と振り返る。

闇雲に生産数をあげれば良いという問題でもない。何よりこだわっているのが質で、「とにかく市場に行けば一番いいやつしか買わないようにしている」と胸を張る。岡山県はヒノキの生産量が日本一で、他の地域に比べてその品質には自信を持っており、全国で他地域と勝負している。今は新規の販路開拓もしていないという。「忙しい時に営業すれば売れるけど生産工場がパンクするし、暇な時に営業すれば買い叩かれる」と、一度にできる量を見ながらバランスを取っている。生産ペースをあげるには新たな機械を導入する投資が必要になり、それも簡単な判断とはならないのだ。それに「あそこは間違いのないよと紹介してください、お客さんが増えていくこともある」のも、こだわりの仕事の賜物だ。

時代の潮流はなお厳しい。台頭する集成材やCLTを扱うには今よりも原料となる木材にお金がかかり、現状でいえば製材した柱をそのまま使うのがベストだという。「しかし、枝打ちをしっかりして節のない柱を評価してもらえそうな使われ方が減ってきている。評価してもらえたら丸太の単価も上がってくるが…」とどこかしらうだ。「和室が減ってきているし、人口減少で必要とされる量も減る。昔は200万戸近い新設住宅があったが、やがて70~80万戸になる」と分析。非住宅部門の木材も検討していかないといけないとい、いかに対応し、要求された品物を提供できるか。品質が担保されるものでないといけない」と冷静に見る。

大小30はある真庭の製材所には、後継者問題や人材不足という問題も降りかかる。68歳になる山下は従兄弟にあたる23歳下の常務らがいるが、「この地域でも半分以上かな…。私らの年齢でも後継者がいないところもあるし、そこそこ儲かっていても辞めていくところもある。吸収合併してももらえる会社ならまだいいけど、高齢化や設備の老朽化を抱える会社はどうなるのか…」と業界の現状を嘆く。来春は1人の入社を予定しているが、この売り手市場の時代に若い社員を確保していくのも当然策ではない。

課題は多い。でも、山下はぶれないのだろう。「うちの木材を使ってみてよかったという人が多い。品質のところだけは心がけてきたから」。その姿勢を崩さず、背伸びせず、まっすぐに進むつもりだ。

山下木材株式会社

代表取締役
山下豊

背伸びはしないけど、
まっすぐ進むよ。

手のひらサイズの テクノロジーを、 進化させていく。

競争を生き残ってきた理由は、もう一つ。誠実さが滲み出る藤岡だが、それはまさに社風を体現している。「とにかく真面目。よそから見たら過剰かと思うかもしれないけど、常に高品質を保ってきた。そこまでやらずともいいけど、そこまでやって出荷する。多少損をしても信用を取った方が長続きする」。そのミノルタ式のやり方が浸透し、ものづくりの姿勢が根付いている。

「それでも、世の中に求められることをしないと生き残ることができない」と藤岡。信頼の継続は、新たな技術開発にもかかってくる。軽さが武器のマグネシウムは、電気自動車や低燃費車が増える自動車業界も注目しているが、強度の向上などさらなる改善点はある。そういった時代のニーズに合わせて性能を上げていくなど、創意工夫が求められる時代になった。

そのためには、人材が必要だ。毎年5人ほどを採用し、中途採用にも応えている。「技術部門でも都会でくすぶっている人がいれば来てもらいたい。ものづくりが好きで、真面目な人がいい。未経験であっても0から社内育てていきたい」。採用は地元出身者も多く、地元との繋がりも大事にしているだけに、社名変更後の認知もさらに広げたいという。

「信頼を損なわず、チャレンジをしていく」。舵取り役の藤岡はそう言い切った。石橋を叩きながらも、勇気を持った前進を。手のひらサイズのテクノロジーは未来へと、少しずつ進化する。

のどかな山あい、軽金属の未来を担う工場がある。金型製作・成形から組立という一から十まで、一貫した軽金属の製造技術は全国で有数だ。「金属加工であれば様々な事ができるし、特にマグネシウムには特化してきた」。そう話すのは藤岡エンジニアリングを3年前に継いだ藤岡。静かな語り口だが、確かに、育んできた技術への自信がうかがえる。

1946年に大阪で創業し、1976年に真庭市に工場を設置。金型を作っていた藤岡製作所と、74年からカメラボディなど精密機械加工を行う岡山ミノルタ精密は、2012年に合併し、15年に藤岡エンジニアリングに社名変更した。両者の技術が合わさり、金型製作→成形→鑄造→機械加工→組立まで、一つの生産ラインを1社でできるのが強みで「お互いの技術力が合わさり、それぞれの実力が上がっている」。主とするマグネシウムの射出成形ができる会社は全国でも10社に満たず、岡山では同社だけだ。

1998年ごろは携帯電話の普及で、工場は多忙を極めた。月産で数十万台を生産。現在は社員160人前後だが、当時は180人の正社員とは別に派遣社員が200人いたという。ケータイバブル。は5年くらい続いたが、その波が落ち着いてからも業績が落ちなかったのにも理由がある。「うちはやっていることは特化しているけど、ターゲットとする業界は特化していない」。生産分野の比率を見ても、レジャー用品、自動車、自転車、農機具、カメラ…と幅広い。長年ミノルタのカメラボディの精密機械加工をしてきただけに、高精度の技術がそれを可能にしている。

株式会社藤岡エンジニアリング

代表取締役社長
藤岡譲

「テクノロジー」

「切り口を変える」。一番大切にしている考え方のだろう。中島は取材中、その言葉を何度も口にした。人口わずか4万5千人の真庭市にあって、260億(2018年実績)という売り上げを誇る銘建工業。集成材やCLTは今や全国トップの生産量を誇り、バイオマス発電では地域のエネルギー供給を変えた。切り口を変えるとは、つまり視点を変えること。そして、それに挑戦すること。そうすることでビジネスやまちづくりで、何度も突破口を切り開いて来た。

「あそこに写真があるでしょう」と指差した先に、一枚の写真が飾られていた。先代社長が立つ後ろには「日本一の集成材をつくろう」の文字がある。1970年、初めて集成材用のプレス機を導入した。「実は60年代に先に始めていた会社があり、2番手以降で始めた。切り口が違うところでやっただけだから生き残れた。手間がかかることだが、木材の製材から乾燥まで一貫して自社でやることで道をつかった。中島はその頃に入社。木材が国産だと安定して入ってこないことから、アメリカやカナダといった外国産を輸入し始めた。「アメリカ西海岸のアラスカの木からカリフォルニアの木まで、20種類くらいは扱った。それだけ個体差があって、どうやって乾燥させるか。いろいろなことが勉強になった」と振り返る。

近年では、日本でいち早くCLTの取り組みを始めた。CLTはひき板を並べた層を、直交するように重ねて作る構造用材。「当時、スギをどう使おうかというところから始まった。多少合板に使われ始めたが、CLTならもっと大量に使えんと思った」と中島。ロンドンなどで高層建築に使われているのを見て、「軽く、強い」木材として近い将来必ず需要があると確信。「トラックの搬入台数は半分になるし、工事期間も短く、エネルギーも少なく済む」と自信を持つ。

新たな素材に着目し、挑戦してきた。その判断軸としてあるのは何か。中島は「お客さんのため、かなあ…。自分のことは考えず、みなさんに使ってもらえるにはどうしたらいいかを考える。それで新しい価値が提供でき、喜んでもらえたらそれは大変な喜びになる」と語る。

集成材は、年間32万㎡(2018年実績)と日本一の生産量となった。多くの木材を扱う同社は、同時に多くの木屑も出る。その量、実に1日に160トンだという。しかし、それを余さずに使っているのがバイオマス事業である。ここにも中島の挑戦の歴史がある。エネルギーの大切さを父から叩き込まれていた中島は、アメリカで衝撃を受けたという。「エネルギー分野は大手の電力会社が大企業がやるものだと思っていた。そんなとき、小さな製材所が自家発電をしているのを見て、自分たちでもできるんだと思った」。切り口が変わった瞬間だった。

1984年に自社の発電所を建設。最初は175キロワットのものだったが、この事業のスタートが後々真庭市の事業にもなっていく。真庭市の全戸の電気代をカバーできるほどの1万キロワットの真庭バイオマス発電所が2015年に稼働。「そんな規模のものが成立するのかと大反対の中だった」が、熱意で押し切ったという。

リスクもあったかもしれない。でも、積み上げたことが大きなビジネスと地域のエネルギー供給の基盤を生んだ。そこにあるのは、切り口の置き方と、信念を貫く行動力。「30年前から根拠もないけど思っていた。21世紀は循環型社会になる、だから木材の時代が来る、と」

これからは
木材の時代だよ、
まっぴー。

THEME
「挑戦」

THEME
「地方」

いざ生産を始めると様々な問題が起こった。まず雌雄異株のために開花期の天候によって結実が大きく左右され、生産が不安定だったこと。そして、開花期の霜だ。「4月の終わりから柔らかい芽が出てくるが、このあたりは5月初旬でも遅霜がある。一晩で全滅したこともあった」と苦い経験もある。農家総出で一晩中、畑の小屋に泊まりながら火をたかどして対策してきた。

鳥取県との県境に位置する蒜山高原、人口2500人ほどの川上地区。そこには、自生するヤマブドウを特産品にしようとワインづくりに励んで来た歴史があり、こだわりを形にするために革新を起こしてきた人たちがいる。ひるぜんワインの代表で農学博士の資格を持つ植木には「我々は3セクであり、地域のために何ができるかを考えてきたし、ヤマブドウに真摯に向き合ってきた」と、自負がある。

今年年間1億2千万弱を売り上げる同社だが、ワインづくりの歴史は1978年から始まった。標高500~700mのこの土地は秋になるとヤマブドウが自生し、「健康に良い」と昔から重宝してきたという。これを新たな特産品にしようとワイン計画がスタートし、81年に1haの村営試作圃場を設置。「山から枝を千本取ってきて始めたけど、自然に生えていたものだから放っておけばなるだろうと思っていた」と植木。その安易な考えは、真っ向から否定されることになる。

「ワインづくりは難しいもので知識がいるのかと思っていたが、そんなことはない。気力と体力があれば作れる」と植木。「赤ワインなんかは朝晩混ぜる作業があってとても大変。でも手を抜くとどこかに表れる。やっぱり人の手で混ぜると味に厚みが出る」と、作り手の顔になった。だが一方で、自らが作るワインのことをどこまで知っているのかという疑念が晴れず、岡山大学大学院でヤマブドウを研究。通常の仕事をしながら論文と戦った3年半の辛さを、思い出したくないけど、と笑って教えてくれた。

その努力が実を結ぶ。2006年、「むらおこし特産品コンテスト」で経済産業大臣賞を受賞した。「値段が高くてまずいと思われていたのが、あれで風向きが変わった」という。それからは受賞ラッシュ。15年にはアジアで一番大きな「ジャパンワインチャレンジ」で、ロゼが金賞に輝いた。「ヤマブドウでは絶対にいいワインができないというワイン業界の常識の中で、とても嬉しかった」と植木。この地方の気候のおかげもあるという。「ヤマブドウの多くは東北が産地。でもここ(蒜山)はそこより気温が高く、日射量が多い。それが甘さに繋がる」。

道の駅などで販売していたが、製造と販売ができる現在の「新ひるぜんワイナリー」を2010年にオープン。ワインへのこだわりは、設備への投資にもつながった。「市所有の建物になるが、基本設計や設備に関してはうちが払いますからと自社でもった。内装もデザイナー家具を入れたりした」。リスクも負ったが、試飲コーナーを設けて販売につなげるなど、売り上げは開館前の2倍に増えたという。

まさに地域を生かし、育ててきたワインづくりだ。「3セクの会社がここまで借り入れしていいのかと思ったが、自分たちの作るものにはこだわりを出したかった」。植木に迷いはなかった。そのこだわりが、未来を可視化していく。

こだわりの醸成が、
未来を見せてくれた。



遊び心が
運んでくれるさ。

アイデアは、

会社。ピーベス



「こんなところに、こんな会社があるなんて誰も思わないでしょうね」。岡山駅から高速道路を使って小一時間かかる真庭市の北房。田園風景の一角に社屋を構えるピーベスは、国内外の各業界の大手メーカーを相手に多くの取引を行う塗装機械設備会社。その強みは、価値の生み出し方だ。25年前に創業して会社を率いる原は「この田舎でも創意工夫はできる。薄利多売で価格競争をするのではなく、差別化された商品をじっくりと作っていく」。『アイデア集団』のリーダーは、そうきっぱりと言い切る。

大阪の粉体機器メーカーで働いたのち、長男としての定めもあって地元でUターン。地元の企業に勤めたのち、塗装の知識とその発想力で起業すると、その才覚は発揮される。「大阪で営業をしていたとき、私が提案した方式を採用され、自分のアイデアが評価されてお客さんに貢献できる。それは大きなモチベーションだった」。アイデアを形にする。それこそ、原の武器だった。驚くエピソードがある。原は枕元にノートを置いて寝るのが習慣で、若い頃は寝ていると頭の中でアイデアが生まれて設計ができてしまっていたのだとか。今も「300くらいはノートにあるかもしれない」と話すほど、ネタが尽きることがない。

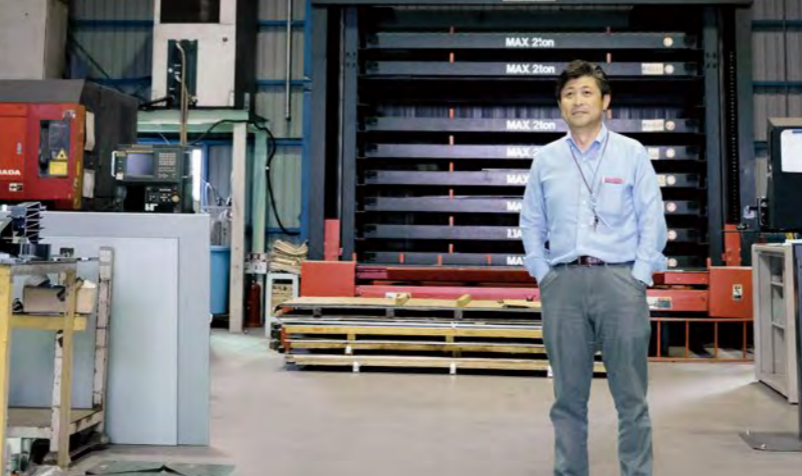
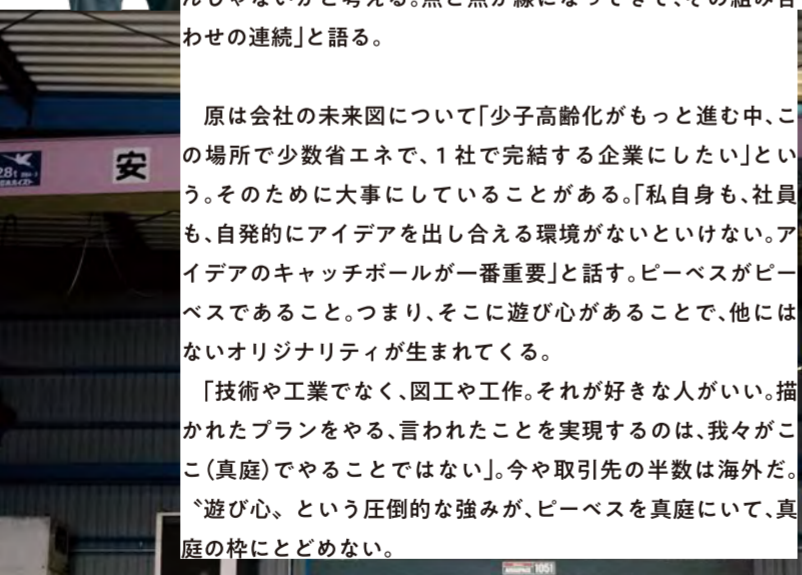
どこからアイデアが来ているのか。「子供の頃の遊びからじゃないかな。石を投げたり、魚を取ったり、隠れ家を作ったり。どうやったらいいかを自分で考えるじゃないですか。小学校の夏休みに「発明工夫」という課題があった。そこで入賞したりね」。誰も昔の田舎で育った者なら通った道だ。それをビジネスの場面でそこまで生かせる人間がどれほどいるだろうか。原はこう続ける。「ブラモデルを組み立てる側と、ブラモデルを考えて作らせる側は違う」



アイデアを出すだけではない。「これも、それも、自分で作った」と工場を案内してくれる原が教えてくれたのは、機械設備はもちろん、道路の側溝蓋、工場自体もだった。考えて、作ってしまうのがこの人のすごいところだろう。塗装を主とする仕事だが「塗装といっても、洗浄→乾燥→運搬→塗装→加熱といろんなことをやる」と言い、アイデアに経験や実績が伴ってくると具体的な機械や構造の理解も進み、それがまた新たなアイデアにつながるのだという。「遊ぶようにこうやったらいいんじゃないかと考える。点と点が線になってきて、その組み合わせの連続」と語る。

原は会社の未来図について「少子高齢化がもっと進んで、この場所で少数省エネで、1社で完結する企業にしたい」という。そのために大事にしていることがある。「私自身も、社員も、自発的にアイデアを出し合える環境がないといけない。アイデアのキャッチボールが一番重要」と話す。ピーベスがピーベスであること。つまり、そこに遊び心があることで、他にはないオリジナリティが生まれてくる。

「技術や工業でなく、図工や工作。それが好きな人がいい。描かれたプランをやる、言われたことを実現するのは、我々がここ(真庭)でやることではない」。今や取引先の半数は海外だ。「遊び心。という圧倒的な強みが、ピーベスを真庭にいて、真庭の枠にとどめない」。



TURN 広島大学に行っていたんですけど、都会が得意じゃないのもあり、地元の真庭で就職しました。一回外に出たので、親と一緒に過ごす時間をもう一回作りたかったの。将来のお金を貯めるためです(笑)。今は担当に電話を取り次いだり、保険の書類作成が主な仕事です。都会で就職した友人より、お客さんにも社内でも人との繋がりは多い気がしますね。先輩はみんな元気が良くて、社長もいい意味で距離感が近くて、親しみやすい環境です。



TURN 神奈川県生まれで、東京で人材の求人媒体の仕事をしていたんですけど、リーマンや東日本大震災で世界的にも大きなダメージを負って、失敗しても40歳までにハンドルを切り直せばなんとかなると思って岡山に来ました。実際に住んでみると、労働時間こそ都会より短いけど、地方ってスロースライフじゃない(笑)。意外と地域の行事とかもあって忙しいです。この会社は自由度が高くて、提案したことは良いことであれば応援してくれるのでやりがいがありますね。



TURN 【愛さん】東京の表参道で8年間美容師をやっていました。でも美容師って拘束時間も長いし、休みも少ないし。結婚して子育てとなると難しいだろうなと思っていたので、岡山に夫婦でUターン。どうせなら違う仕事をしてみよう、母も働いたことがあるこの会社に入社しました。縁を感じますね。
【慶典さん】東京でバーテンダー、運送業をしていました。青森出身なんですけど、妻の地元に来ました。環境が似ていたのもいいかなと思った理由で、今は子供が2人いて幸せに暮らしています。

8人の若手 移住者たち



TURN 大阪出身で、東京で製造の仕事をしていたんですけど、社長に来てみないかと誘われて2011年に岡山に来ました。今は設計の仕事をやっていますが、前職とやっている内容が全く違うわけではないので同じ流れでできています。場所の不慣れさもそんなに感じないし、車通勤になったので都会の満員電車の煩わしさがいいのは良いですね。実家も多少近くなって帰りやすくなりました。来てみると意外と悪いところじゃなかったです(笑)。



TURN 京都で製菓の専門学校に通っていて、就職は地元になりました。帰って来て最初はサービスエリアで販売や接客業をしていて、出ようと思えば都会はいつでも出られると思っていましたが、今はワインを販売しているなんてわからないものです。地元のワインが売れていくのは嬉しいですね。同級生のお母さんがこの会社に来て誘ってくださり、社長も同級生のお父さんという距離感の近さです(笑)。みんな知っている人たちがかりなので安心感がとてもあります。

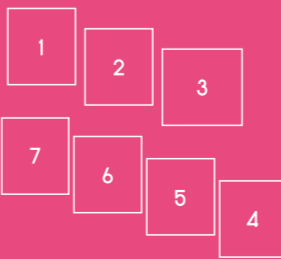


TURN 今は工事部で、木造の現場管理をしています。最近は初めての現場もたせてもらい、中学校の体育館の材料発注から大工の手配までやりました。岡山市の出身で、香川大学で伝統木材の構造を学んでいたところ、知人からこの会社の存在を聞きました。場所にはこだわりがなく、それよりもやりたいことを優先して決めました。たくさん楽しんだんで悔いはないです(笑)。同級生はほとんど県外に出てるので寂しいけど、仕事は面白いですよ。今は施主さんや工務店と打ち合わせをすることが多いんですが、家のことをよく知っていないとダメなので、勉強させてもらっているところです。



TURN 都会に憧れて大学で大阪に出て、大学時代はバイトと飲み会しかしてない感じでした。向こうで就職したんですけど、祖父に帰って来てくれと頼まれて決断しました。たくさん楽しんでたんで悔いはないです(笑)。同級生はほとんど県外に出てるので寂しいけど、仕事は面白いですよ。今は施主さんや工務店と打ち合わせをすることが多いんですが、家のことをよく知っていないとダメなので、勉強させてもらっているところです。

URNS PEOPLE



- 1. [東真産業] 初岡 実咲さん
- 2. [十字屋グループ] 藤原 恵介さん
- 3. [藤岡エンジニアリング] 對馬 慶典さん・愛さん
- 4. [山下木材] 梶清 季輔さん
- 5. [銘建工業] 森藤 祥裕さん
- 6. [ひるぜんワイン] 清水 由香里さん
- 7. [ピーベス] 藤林 広樹さん