

勤めました。その後、結婚を機に清水に戻り、25年間、専業主婦をしています。10年前、前社長の夫が急逝したため、北川グループに突然社長という立場で入社しました。それまで専業主婦だったので、社員さんの名前も知らず、また、子どもたちはまだ大学生でしたので、引き継がざるを得ない状況でした。この10年間は、リーマンショック等、多くの困難がありました。その分多くの方々のご縁に恵まれ、助けて頂きました。今は、後継者として息子が入社し、既存事業だけでなく新規事業開発に取り組んでいます。

北川木材工業(株)は、創業当時、製材業を営んでおりましたが、現在は北川グループのホールディングス的な役割と不動産事業を展開しています。グループ企業である(有)巴川加工所はものづくり事業、(有)キタガワビジネスサービスは総合人材サービス事業を営んでおり、その他、催事企画運営会社、公認会計士事務所を有しております。

**小池** 主人は3代目で、建築も手がけ、石材施工技能士の認定講師も務めています。私は20歳で結婚して、21歳で仕事に携わることになり、22歳から3人の子どもを育てました。

先代の時代は高度成長期で、お墓もよく売れて、職人さんが6〜7人、先代も主人も職人で、私とお母さんが事務を担当していました。現在は「墓じまい」



(有)小池石材店  
取締役

小池朝美 さん

色々な会に顔を出して  
人とのつながりでお仕事を  
いただいています

が流行っていて、業績は縮小傾向。職人は3人になり、こじんまりやっています。

職人さんは一人ひとり個性があつて、私もお父さんよりも職人さんに怒られました。定年は無く、自分で引退の時期を決めて、辞めていかれます。私の父はガラス屋で、家で仕事をする職人の家で育ったので、嫁に行っても違和感はありませんでした。

□コミや人とのつながりで、お仕事をいただくことが多くて、私があちこちの会に顔を出していると、声をかけていただけます。

組合では「墓じまい」をいかに食い止めるか、みんなで取り組んでいます。

**水鳥** 下駄の製造業をやっている、私も3代目です。祖父が昭和12年、下駄の木地を切り売りすることから始め、私が子どもの頃の家業はサンダル・シューズの底材を作る仕事でした。

ところが、底材を中国から大量に安価で仕入れる時代になり、商売が危うくなりました。父が外遊中に木を上手に加工作る職人さんに出会い、それを下駄の台として販売しようと試みましたが、引

き合いがなく、足の裏のあたりがいい下駄を作れば売れるのではと、30年程前から試作を始めて、売れるようになったのは、1993年頃からです。

私は、家業に期待をもてなくて、東京で美容師をしていました。30歳手前で体調を崩して、静岡で美容院を開業しようと思ったのですが、当時、人手不足だったため、1年間だけ会社を手伝いしました。そのあと周囲のアドバイスもあり、後を継ぐと決心したのが5年前です。昨年、子どもを出産し、子育てをしながら仕事をしているところです。

### 社員とのコミュニケーションが会社の一体感を生み出す

**神原** 会社の改革・改善をどのようにすすめていますか？

**山崎** 父が育てた職人集団の会社からいろいろな改革をして、大きな設備投資をして、IT化してきました。技術が分からないところから始めていますので、「こういう風によつていきたいが、どうだろうか」と現場の職人さんひとりひとりの意見を大事に聞いて、少しずつ継続して改革をすすめてきました。



株山崎製作所  
代表取締役

山崎かおり さん

後継者がいない中小企業の経営者に女性経営者という選択の検討を

## 北川木材工業(株)

「命進有齋(めいへいゆうせい)」

人財こそ会社の命である。

常に情熱が迸る会社であらう。

各自が責任を全うした時、会社も

発展し、社員も幸福となる。

このような経営理念を持つ、創業86年の老舗企業です。静岡商工会議所の製造現場改善支援事業で重要さを再認識した「改善」を軸に据え、働きやすいものづくり現場を目指し、既に残業ゼロを達成しております。弊社は、OEMに特化した木質系建材製造工場ですが、北川グループは人材サービス企業を含む多角的組織体となっており、グループ企業が有機的に連携することで、新しい市場の開拓に挑戦しております。今後も、潜在資産を数多く所有する静岡の魅力を引き出し、地元静岡が誇れる組織となるよう、日々邁進していきます。



製造現場で活躍している若き女性リーダーたち

<http://www.kitagawa-group.jp/>