

# 光触媒事業を主力の鉄鋼に次ぐ柱に

## (株)フジコー 萩尾寿昭社長

複合金属製品の製造販売を手掛ける(株)フジコー(北九州市)の新社長に6月23日付で萩尾寿昭専務が昇格。山本厚生社長は代表権のある会長に就いた。今期、2期連続の増収増益を見込み、来年創業65周年を迎える同社。「永続企業になるため社員が働きやすい環境を整え、また、事業においては主力の鉄鋼事業の溶射技術を生かした光触媒の製品開発に注力する」と語る萩尾新社長に今後の方針を聞いた。

—3代目社長に就任されました。

萩尾 今年の正月、親戚で集まった際に義父にあたる前社長の山本厚生より交代の話が挙がりました。いずれ代を継ぐ覚悟はありました。正直まだ先かと。—この時期となったのは。

(取材/米村蘭子)

萩尾 周辺のオーナー企業や鉄鋼関連の協力企業のトップ交代がこの2、3年相次いでおり、山本とともに仕事をしてきた経営陣は次々に一線を退いていきます。また、当社においても現場責任者である事業所長が40代に代わるなど従業員が若返りして

います。創業者から引き継いで3年、75歳を迎えて世代交代のタイミングもあったのではないのでしょうか。

—萩尾社長は銀行出身ですね。

萩尾 はい。旧西日本銀行(現・西日本シティ銀行)に新卒で入社し、北九州市内で支店勤務後、本店の資金証券部で日銀預け金の管理に携わっていました。行員時代に同僚だった妻と結婚し、31歳の時にフジコーに入社したわけですが、その際も正月、山本に「いつフジコーに入るのか」と言われたのがきっかけです。結婚する時は入社約束はしていませんでしたから(笑い)。

私自身も本店勤務で課長クラスへの昇格推薦が決まった時期だったので、「もう少し待ってくれないか」とお願いしましたが、「30歳過ぎたらどっぷり銀行員になってしまふから」との山本の考えで流れに身を任せて入社しました。

当時配属されたのが小倉事業所の係長で、まったく畑違いの製造分野でギャップに戸惑いました。大手企業のようなマニュアルはありませんでしたので、とにかく現場の様子を観察し、あらゆることを周りに尋ねていましたが、「銀行員」「社長の娘婿」が社内でも蔓延していたようで、最初は現場でいじめられました(笑い)。話かけても誰も答えてくれない。私も当たり前のことがまったく分からない状態でしたので、溶接、フォークリフト、ガス溶断など教習を受けて取得できる資格はすべて取り、社内では積極的に声をかけて人間関係づくりに励みました。歓迎会を開いてもらったときのことですが、当時の事業所長に「銀行員は何も知らんとな」と言われたことに腹立って、ケンカしたこともあります(笑い)。もちろん今は昔話を笑ってできるほどの関係ですが。

6年間現場経験を重ね、2010年の理事就任以降は、経営の実務的なことにも関わり、基本的に社内業務で知らないことはなかった。今回の人事も実務的に



はぎおとしあき  
萩尾 寿昭 社長

福岡出身、1973年1月15日生まれの43歳、九州大学法学部法律学科卒。95年4月、(株)西日本銀行(現・西日本シティ銀行)入社し、2004年2月退職。同年3月(株)フジコー入社。05年4月山陽工場室長、10年6月理事、11年6月取締役、12年6月常務、13年6月専務を経て現職。趣味は読書、風呂掃除、トイレ掃除、靴みがき



溶射技術で生み出された光触媒製品の数々（本社エントランスに展示）

## 大型案件受注で2期連続増収増益へ

―2016年3月期業績は。萩尾 売上高は前期比9%増

は違和感はありません。―前職を生かせることもあるのでは。萩尾 はい。法務や財務的なことは得意ですし、その領域に関しては不安要素はありません。創業者も前社長も技術畑で当社のメイン業種に入り込むことができませんでした。一方、私は事務系なので、技術の分野では勝りませんが社の経営状態などをどのような指標で管理していくか。効

率的な営業を追求し、社内組織を整備していきます。これまではある種の「気合い」で成り立っていた当社ですが、これからは従業員の人と体を最優先にし、保存有給制度の利用推進、給与など福利厚生を見直していきたいと考えています。また、管理者は研修を通してハラスメントの周知徹底を図り、働きやすい職場環境をつくっていきます。結果、優秀な人材の採用にも繋がってきます。

の120億円、経常利益は同86.9%増の1億6000万円で増収増益でした。

今期は主力の鉄鋼部門で、転炉フードの腐食を防ぐ溶接で、数億円規模の大きな受注がとれており、売上高136億円、経常利益が2億5700万円を見込んでいます。

―溶射技術で生み出された光触媒製品は、先日のG7北九州エネルギー大臣会合で記念品として贈呈され、一気に注目を集めたのでは。

萩尾 国内で唯一日本アトピ

―協会推薦の空気消臭除菌装置です。光触媒に関して、JAXA（宇宙航空研究開発機構）と共同研究を行っている経緯もあり、北九州市から推薦をいただきました。一般ユーザーには広く宣伝しておらず毎月数十台の売れ行きでしたが、今回の会合後、毎月数百台に伸びています。量産体制が整ったら全国ネットでのテレビショッピングも始める計画です。

現在、光触媒技術によるコア製品は、病院、オフィス向けの空気消臭除菌装置「MaSSCクリン」、消臭、除菌タイル「MaSSCシールドタイル」、消臭・除菌グッズ「キラ・クリン」、工業用の大型脱臭装置「ソーラーリアクター」です。工業用は、太陽

光で悪臭を分解脱臭し、電気、薬剤や材料交換が不要のエコ装置として、工場などの排煙除去に導入されています。工場から排出される煙は、工場をつくるものによって千差万別で、ガスをビニールに詰めて成分検査しますので、すべてオーダー制です。現在は大手製造メーカーに共同研究という

かたちで入れさせてもらっている

ますが、環境面からも需要が高い分野ですので、研究開発投資を続けていき、これら光触媒事業を鉄鋼に次ぐ柱にしたいと考えています。

―中期計画はいかがですか。

萩尾 3カ年計画が開始して2年目となりますが、業績目標は単年度で出しています。

近く、ロール自動肉盛装置、ESTライナー製造など当社の複合製品製造の中心的工場である山陽工場で3億円の設備投資を計画しています。旋盤など大きな産業機械を導入し、効率的な設備改造を図っていきます。

―来年創業65周年を迎えますね。改めて抱負を。

萩尾 永続企業として歩んでいくためにも、とにかく正直な会社であることです。ここ最近では企業のデータ改ざんなどが目立っています。その場しのぎをすること、社内が疲弊してしまうことがもつとも大きな損失です。それらを社員に周知徹底していきまます。上場企業に匹敵するくらい肉質の企業体にし、次代に繋いでいきたいですね。