

VIEW POINT

質の高い什器金物の製作で、ほうぼうから高い評価を得ている「コネクト」。少数精鋭のスタッフたちが仕事への情熱と、「お客様のために」との熱い思いを込めて、一つひとつの仕事に真摯にあたっている。図面作製や、それに伴う様々なプランニング、取付工事まで、ワンストップで手掛けている点も魅力で、「納期の遵守や製品の完成度にも絶対の自信を持っています」と松田社長は語る。そんな至れりつくせりの仕事を全うする「コネクト」、店舗什器や金物の製作を検討中の方は、是非、実績と信頼の同社へ依頼してみたいかだろうか。



Company Profile

株式会社 コネクト

大阪府大阪市生野区巽西 2 丁目 9 番 41 号  
URL : <http://con-nect.asia>

人と人の「コネクション」を柱に  
信頼を勝ち得る什器金物製作会社



「人と人のつながり。  
それが一番大切だと考えています」

代表取締役

松田 良之

東大阪市出身。学業修了後は商社に入り、営業マンとして活躍する。20歳のころにもものづくりへの情熱から金物製作会社に転職。職人としての道を歩むと共に顧客との縁を紡いだ。その後、顧客から後押しされて独立。「コネクト」を設立した。

島崎 俊郎 (タレント)

「松田社長によると、『コネクト』さんは今後2～3年のうちに東京支店を作り、その後はベトナムに工場を作りたいという構想を持っておられるそうです。東南アジアの中で特にベトナムを選んだのは、既に同社にベトナム人のスタッフさんがいて、とても真面目でハングリーであることに感動されたからだとか。そのハングリーさを見習って頑張りたい」と謙虚に話しておられた社長。今後もスタッフさんと仲良く事業に邁進して行って下さいね！」



什器金物の企画から、製作、取付工事までを一貫して行っている「コネクト」。その確かな仕事ぶりから、幅広い顧客からの信頼を紡いできた会社だ。「自分たちが手掛けた仕事に人が感動を与えられると思うと、やり甲斐を感じる」と想いのほどを語る松田社長。本日は同社をタレントの島崎俊郎氏が訪問し、社長の歩みから会社の歴史、事業に懸ける想いまでを伺った。

まずは、「コネクト」さんの業容からお聞かせ下さい。  
当社は、店舗什器や什器金物の企画・製作などを行っています。特殊金物の製作も行っており、「大阪産業大学」の50周年を記念した特設の茶室を製作したこともあるんですよ。当社では取付工事も行っており、企画から取付までの一貫した業務を、責任を持って対応させていただきますので、お気軽にご相談いただきたいですね。

それは頼もしいですね！ 松田社長の社会人としての第一歩はどのようなものだったのでしょうか。  
私は人と話すこと、特に経験豊富な方々とお話をさせていただくことが好きで、営業の仕事をしたかったと思っていました。それで学業修了後は商社に勤め、営業として働き始めたのです。ただ、商社で勤めるうち、自社で取り扱っている製品を自分の手で作りたいという想いが湧いてきました。ただ、そちらでは製造を行いませんでしたから、

店を造る仕事でも同じこと。自分が携わったお店や施設を楽しんで下さる人がいる。人を笑顔にすることだってできる。そう思うと気持ちが高揚して、「やってみよう」と思えるんです。ですから私は、そういった喜びの声を聞くために頑張るのだと思います。  
お笑いもそうですけど、自分の仕事で人の笑顔や喜びを作るといのは、何よりのやり甲斐ですよ。その気持ちはよく分かりますよ。ところで、その後、独立した経緯はどのようなものだったのでしょうか。  
独立心は26、27歳のころに芽生えてきました。私の勤めていた会社は厳しいところで、2カ月も3カ月もほとんど休まずに働く状況が続いていたんですね。その一方で、さほど高い報酬がいただけるというわけでもありませんでした。それでお客さんから、「自分の手で立ち上げてみては」と言われるようになりまして。また、私自身、妻や子どものために、もっとお金を稼がないと、と考えたのです。特に私に目をかけて下さったお客様は、「3年は食わしてやる。だから辞めて独立しなさい」と言ってお下さり、次第に起業に傾いていきました。  
社長にそれだけの人徳と魅力、仕事の腕があったということでしょうね。  
単に甘え上手なだけかもしれません(笑)。ただ、仕事はスタート時からたくさんいただきました。気にかけて下さったお客様もそうですし、私自身が営業が好きなのですから、独立後はすぐに営業に回っ



て、新しいお客様も獲得できたのです。  
さすが元営業マン！  
いえいえ、私は大したことを話せるわけはありませんし、たまたまタイミングが良かったのでしょう。ただ、順調にいきすぎて困ったこともありまして。一つはすぐに手が足りなくなりました。一つは解決できたのですが、もう一つの問題である資金のやりくりが大変でした。

資金の問題と云いますと？  
私たちの業界では、仕事を納めて3カ月してから入金されるのが普通なんです。ですから、材料は自分たちで費用を捻出しなければいけないのです。それで、資金が足りなくなると、仕事をいただいても製作に必要な部品を買いお金がない、という状況になってくるのです。

それは大変だ。どのように対策されたのですか。  
『国民生活金融公庫』に相談に行ったり、私と同一年の担当さんが親身に相談に乗って下さり、1500万円を借り入れることができたのです。その他にも、様々な方々とお会いし、縁を紡ぐことで事業を続けていきました。

まさに企業は人なり、ですね。  
私もそう思います。当社の「コネクト」は、そんな人と人のつながりの大切さ、感謝の意味を込めてつけた社名で、人とのつながりを大切に仕事をするうち、北は東北、南は九州までつながりができました。今後もそうしたつながりを大切に、事業に邁進していく所存です。夢は、世界に。です。