中日新聞　(第3種郵便物認可)

ぎふ経済

老舗のヒミツ

マツバラ

料亭期の社訓 今も

上製造されたばかりのベアリングホルダを手にする松原史尚社長　下自動車や産業機械の部品など小型の鋳物を製造する工場＝いずれも関市迫間のマツバラ関工場で

工場に入ると、長さ十センチほどの小さな銀色の鋳物がベルトコンベヤーで次々と流れてきた。自動車や産業機械に使われる軸受け部品ベアリングホルダだ。

「うちはずっと小型製品でやってきた。精密さ、正確さはどこにも負けない」と社長の松原史尚さん(四九)は胸を張る。

自動車や産業機械の部品を鋳造するマツバラの歴史は、岐阜市長森に一九〇一(明治三十四)年に開業した料亭「松月亭」にさかのぼる。店舗はまもなく現在の各務原市内に移転し、当時岐阜地域に多かった繊維問屋や繊維工場の関係者、さらには旧陸軍各務原飛行場(現航空自衛隊岐阜基地)に近かったことから軍関係者らでにぎわったという。

だが戦後混乱期の食糧難で、食材確保が困難に。一九五〇(昭和二十五)年、三代目店主の松原啓吉氏は家業の転換を決断した。日本の復興に欠かせない産業は鋳物と考え、料亭を鋳物工場に変えた。

当時、県内には六十四の鋳物業者があり、新たな取引先を見つけるのは容易ではなかった。温度調整が難しく、生産コストが高いため注文の請け手が少なかった小型製品に特化することで、経営は軌道に乗り、事業を拡大した。当時の鋳物業界では珍しかった受注製品の納期順守も徹底。取引先の信用を勝ち取った。料理人時代に新鮮な食材提供にこだわった経験が生きた。

会社には、料亭時代から「売り上げの二割以上を占める取引先を作るな」という社訓が今も残る。松月亭には幅広い職種や階層の客を受け入れてきた歴史があるからだ。

マツバラには大手メーカーから増産の引き合いが絶えないが、売り上げの二割を超える取引はしない。史尚さんは「設備を特定のメーカー向けに特化すれば、幅広い顧客に対応できる強みも失われる」と説明する。

鋳物企業への道を開いた啓吉氏は後年、料亭をなくしたことを悔やんでいたという。孫にあたる史尚さんは今年、創業地である岐阜市内に外食店を開く予定だ。「本業に立ち返ることで、会社経営の原点が見えてくるはず。代々受け継いできた教訓と鋳物業の経験を生かしながら、地域に愛される店作りをしたい」と意欲を見せる。

(宮崎正嗣)

会社概要

マツバラ　1901年、松原忠右衛門氏が岐阜市内に料亭「松月亭」を創業。50年、料亭を鋳物工場に改造して「松原鋳造所」を設立、85年に社名を現在の「マツバラ」に改めた。従業員は155人、年商約46億円。本社は各務原市那加浜見町で、関市迫間に二つの工場を置く。