

## 株式会社STG

代表取締役社長 佐藤輝明さとうてるあき

【会社概要】▽設立1975年▽事業内容1マグネシウムおよびアルミダイカスト製品製造▽従業員数156名(連結約1000名)



『理念と経営』  
公式YouTubeにて  
インタビュー動画を  
公開中!



自動車やカメラ用のマグネシウムダイカスト(鋳造)部品の加工生産を強みに成長を遂げてきたSTG(大阪府八尾市)。株式上場を果たし、さらなる高みを目指す佐藤社長の経営哲学とは。取材・文中之町新/撮影丸川博司

### 父の「人徳」が、

### この仕事をもたらし

どに使われていたアルミ合金の表面加工やバリ(金属加工などで意図せず発生する突起部分)取りをする二次加工を請け負っていた。

社名には、顧客・働く仲間・社

会全体の三つが輝くようにとの願いが込められているという。

そんな父の会社に二代目の佐藤

根っからの職人で技術者だった父の武幸たけゆきさんが三輝さんきプラストを立ち上げたのは一九七五(昭和50)年。ビデオデッキの筐体きょうたいや部品な

輝明さんが入社したのは、大学卒業後、大手企業に勤めて五年目、九四(平成6)年のことだ。発注元からの相次ぐコストダウンの要求で、会社は債務超過に陥おちっていた。何とか父を支えたいという一心だったそうだ。

——入社翌年、マグネシウム合金の二次加工の話がきて、それが転機になったと聞いています。佐藤 そうなんです。当時は一社

依存でアルミの加工をしていたんですが、そこから脱皮したいという一念で飛びついたので。

——そもその話の起こりは、どんな経緯きわだったんでしょうか。

佐藤 「TOSEI」という日本で一番の老舗のマグネシウムダイカスト(鋳造)の一次加工をしている会社があって、そこが大手電器メーカー向けのパソコンの筐体を量産することになったんです。

——TOSEIというと、いまは

# 「必ずやり遂げる」

# その強い意志はあるか?



すべてのステークホルダーから評価される会社になりたい——。この思いの実現への大きな一歩として佐藤社長が見据えるのが、社長在任中のプライム市場への昇格だ

グループ企業になっている？

佐藤 ええ。いまの静岡工場です。

この時がT O S E Iとの出会いだったんですが、商社を通してマグネシウムで作る筐体のバリ取りなどの二次加工をやってくれる大阪の会社を探していたんです。その商社の人々が、コツコツ仕事をする父の誠実なものづくりの評判を聞いて、話を持ってきてくれたのが始

まりです。私は、父の人徳がこの仕事をもちらしたと思っています。

——マグネシウムの加工は粉塵爆発の危険があつて手がけるところも少なかったそうですね。

佐藤 最初は、そういう知識もありませんでした。値段もまあまあいいし、やってみようということから始めたんですが、けっこうな頻度で小さな爆発が起こったため、

後づけでマグネシウムのことを学

んでいったんです。粉塵が危ないということを知ってから、父が集塵機を開発しました。マグネシウムを本格的にやれるようになったのは、それが完成してからです。

——その集塵機は、いまも使っていないのでしょうか？

佐藤 特許が切れたので、もう販売はしていませんが、工場では現

役で動いています。

——集塵機の開発が飛躍台になったわけですね。

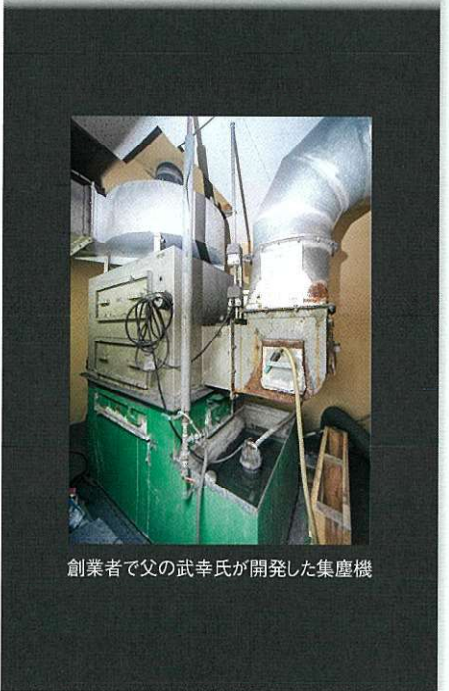
佐藤 その一つですね。一番大きかったのは、やはりT O S E Iの子会社化です。

——二〇一一年（同23）年ですね。

佐藤 リーマン・ショックなどで経営危機に陥ったT O S E IをM & Aで子会社にしたんですが、マ



大阪・八尾市にある本社工場／  
パソコン機器やカメラ、医療器具など、STGで取  
り扱っているマグネシウム製品の数々



創業者で父の武幸氏が開発した集塵機

マグネシウム部品の一次加工から二次加工まで自社でできるようになりました。その後、社名も、三輝の「S」、TOSEIの「T」、グループの「G」でSTGに変えました。

### 「中国進出のリスク」

### 「日本に留まるリスク」

STGは、マグネシウムとアルミの加工を両輪に事業拡大を続けるグローバル企業でもある。

佐藤さんは、二〇〇六(同18)年に中国への進出を決断する。以来、中国を皮切りに、いまではタイ、マレーシアにもグループ会社を持

つようになった。

最も新しい動きとしては、二五(令和7)年九月二十五日、新しくマレーシアの、あるメーカーの株式を取得した。同国北部ペナン州に拠点を置く、アルミダイカストメーカーである。

すでに稼働しているジョホール州のグループ企業と連携しながら、さらなる生産稼働率の向上を目指すのが目的だ。

——中国進出のきっかけは？

佐藤 マグネシウムの加工が忙しくなってきたり人材を募集したら、林君(林忠徳氏、現専務取締役)と

いう中国からの留学生が応募してくれました。彼と話していると、すごく賢い。実際に仕事をしてもらうとワードやエクセルなんかもすぐに使いこなすんです。そんな林君を見ていて、こういう人材を中国に送って現地の人を使って会社を運営すればきつとうまくいくと思ったんです。

——いつ頃のことでしょう。

佐藤 中国に行く一年ほど前です。それ以前から、この仕事を日本で続けていても環境は厳しくなる一方だろうなと考えていたんです。人口も減っていたし、人件費もどんどん上がっていましたから。

大手メーカーも中国に生産拠点をやマーケットを移していました。日本に留まるリスクと、中国に行つて想定されるリスクを比較した場合、どう考えても日本に留まるほうがリスクは大きいと思っ

たんです。きれいな言い方をすれば、われわれの経営資源を一番生かせる場所はどこかと考えた時、日本が一番低かったということです。

——そんな矢先に林さんが現れたということですね。

佐藤 そうです。中国の深圳ですが、工場長として行ってもらいました。

——中国に出て、すぐに勝てる

いう手応えを持たれたと聞いていますが……。

佐藤 私が子どもの頃に見ていた風景が中国にはあったんです。中国の人たちは残業でも平気です。し、土日も働く。どんな人も少しでも稼いで親元に送りたいという気持ちに溢れていました。

いわば「タイムマシン経営」ですよね。そこに子どもの頃に見た風景が間違いなくあるとするなら、かつての日本がやってきたことをそのまま中国でやれば、勝てる。そう思ったんです。

——海外展開を行う上で心がけておられることは何ですか。

佐藤 経営理念など自社の根本になる考え方は伝えますが、後はそれぞれの国の文化や民族性を尊重してあまり口出しをしないということでしょうか。基本的に日本から人を送らず、現地の人たちに運営も任せています。

——海外進出を通して学ばれたことは何かありますか？

佐藤 リーマン・ショックの時に

一番感じたことなのですが、収益が出なくなると中国や韓国がすぐに撤退するんです。ところが日本の企業は踏み留まって頑張るところが多い。経営者にとって大切なのは、やり遂げるといふ強い意志だと思いました。いまでは、戦略は三〇%で、絶対に達成するという強い強い意志が七〇%くらい必要だと考えています。

## なぜ、株式上場を 目指したのか？

——昨年（24年）に東証グロースに上場されました。上場はいつ頃からお考えだったのでしょうか。

佐藤 いつか上場したいということとは家業に戻ってきた時から思っていました。それが具体的になっ

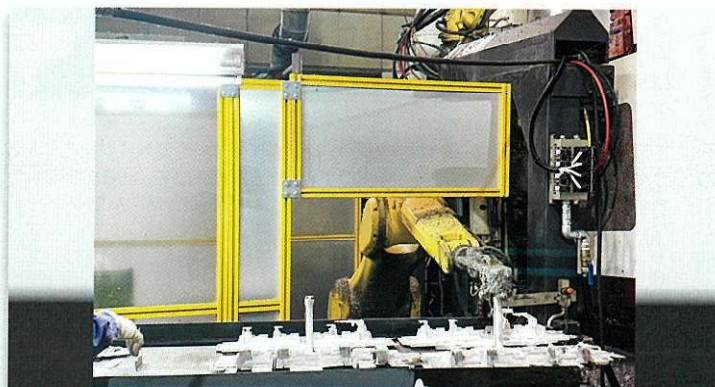
たのはタイに出て行く時です。  
——なぜタイに？

佐藤 T O S E I を子会社にした当時、マグネシウム合金を使っていたデジタルカメラの大手が次々とタイに生産拠点を移転するようになったんです。タイにはマグネシウムをやっている工場は一つもありませんでした。日本でやっているマグネシウムダイカストの一次加工から二次加工のラインをそのままタイに持っていけば仕事が出ると思いました。

そのために増資に乗り出しましたが、最初はベンチャーキャピタルから出資を受け、二〇一九（令和元）年に「TOKYO PRO Market」に上場したんです。

——東証グロースへの上場を決意されたのは？

佐藤 私は自社の成長戦略として積極的な設備投資やM & Aを重要視しています。東証グロースに上場することで会社の知名度は上がるだろうし、人材や資金も集まりやすくなるし、M & Aもやりやす



一度の成形で複数の部品を取ることができる通称“2個取り”と呼ばれる作業工程。長年培ってきた高い金型設計力のなせるわざなのだという\*



「仕上げ工程」では細部に残った小さなバリを削ったり、磨いたりしながら取り除く。後工程の歩留まりを向上させるための重要な作業である



マレーシア・ジョホールバルにあるグループ企業「STX」の工場内。金型製作からダイカスト、機械加工、組み立て、包装までの一貫体制を敷く／長期勤続のスタッフの功績をたたえる「ロングサービスアワード」のひとつま（同社YouTube動画より）



ボディの素材にマグネシウム合金を使用したスーツケース。小指で持ち上げられるほどの軽さ(2.9kg)を実現。「世間がアッと驚くようなものをつくりたいという思いの表れ。ブランディングの一環です」(佐藤社長)

くなる。そう思ったからです。

——裏付けとしてマグネシウムやアルミ合金の市場の広がりを視野に入れられていたわけですね。

佐藤 もちろん。自社の成長戦略として投資家の皆さんにそういう話をしました。わが社はターゲットにしていませんが、中国のEV車のBYDなどは全部マグネシウムです。ハイブリッド車でもクラッチやモーターはほぼそうです。——マグネシウム合金の利点は軽く強いということです。

佐藤 それもあります。重さはアルミの三分の二です。でもそれ以上に精密な成形ができることが

大きいんです。ダイカストは金型

を彫り、そこに溶かした金属を流し込んで作るんですが、マグネシウムはアルミよりもサラサラしています。そのぶん細かい金型の中にも入っていくことができるんです。

——その精密な成形ができることがSTGの強みになりますか。

佐藤 より良い精密な金型を設計するのも強みの一つですし、一回の成形で部品を二個取れる、そういう金型の設計もできる。そんな設計力も持っています。

——単純計算しても、通常の倍の生産性ですね。

佐藤 東証グロースに上場した

以上は、ニケタ成長を目指そうと思っています。「Challenge 100」という中期経営計画を立て、二〇二七年度に売上高一二〇億、営業利益一二億を目標にしています。

——上場前と後では経営者として心境に何か変化はありましたか。

佐藤 日々のオペレーションは各拠点の責任者に任せて、私自身は成長戦略を考えるようになりました。マーケットにどうアピールするか、社員一人ひとりの満足度をうつくっていくかなど、ほぼ毎日、いろいろ考えています。

## マーケットの評価が いい会社“の証し”

佐藤さんが二代目を継いだのは〇九(平成21)年である。

まだ専務時代の〇二(同14)年、たまたま新大阪駅の書店で『理念経営のすすめ』(田舞徳太郎著・小社刊)を購入し、東京への車中で読んだ。同書の「経営者は右手にロマン、左手にソロバン、背中に我慢を持たねばならない」という言葉に釘付けになったそうだ。

佐藤さんは「自分にあるのはソロバンだけだ」と猛省したという。

## 会社も自分も成長していける実感がある

——マレーシアで経理の仕事をしているそうですね。もうどれくらいになりますか。

1年半です。転職を考えていた時、赴任先はマレーシアで、経理を希望していました。気長に探そうと思っていましたが、運よくピンポイントでSTGのマレーシアの求人を見つけました。

——ラッキーでしたね。何歳で転職を？

31歳です。会社の業種は違いますが前職でも経理をしていて、オランダに赴任していたことがありました。海外で暮らす楽しさを感じて、日本からの距離や住みやすさ、子どもの教育費などを考えて自分の中で一番マッチした国がマレーシアでした。

——経理の仕事のやりがいはい？

基本はマレーシアとタイの会社の経理を担当していますが、時に経営企画的な仕事に携わることもあって会社全体の数字を見たりもしています。そこから見えてくることをレポートするのも仕事です。そのレポートが経営判断をする上で経営陣の役に立ったりした時には大きな達成感を感じますね。

——STGで働く魅力は何ですか。

これから事業をどんどん拡大していくというエネルギーに溢れている勢いの中で、自分も成長していける実感があることです。

——働きやすい会社ですか。

意思決定の早さ、とにかくやってみようという熱量の高さ、大阪の会社だからこそ気さくさもあって意思疎通もスムーズにできるので、すごく働きやすいと思っています。



管理本部 経理課  
いそべけんご  
磯部兼吾さん

——若い頃に『理念経営のすずめ』をお読みになったそうですね。

佐藤 はい。その時、自分には理念という視点が欠けていたんだな”とすごく勉強になりました。同時に、「いい会社」って何だろうという問題意識を持つようになり

ました。そのことをずっと考え続けてきて、最近ようやく一つの答えに辿りつけました。

——どんな“答え”ですか。

佐藤 上場してからです。ちゃんと経営していることの評価は株価、時価総額でわかると思います。つまりマーケットの評価こそが、いい会社の証しだということです。

株価を上げるためには、製品の品質もちゃんとしなければいけないし、社員満足や働く環境も整えておかなければならない。環境への配慮も怠ることはできない。理念に沿った経営をすることは、そ

れらの前提です。そういう経営をしていないと市場の評価は得られません。その意味で、マーケットの評価が一番フェアな「いい会社」の評価になると思います。

——なるほど……。今後の展望、目標はどんなことですか？

佐藤 東証グロースから東証プライムに変更することです。先ほども言いましたが、わが社の成長戦略の一丁目一番地はM&Aです。基本的に製造業で、われわれがやってきたマネジメントをそのまま生かせる会社があれば積極的にM&Aをしたいと思っています。

——最後に、上場を目指す上でのアドバイスがあれば……。

佐藤 覚悟を持つことです。上場することは会社を公器にするということです。公私混同を排し、厳しい審査に耐えていくだけの覚悟、上場への強い思いを持つことです。

——最後に、上場を目指す上でのアドバイスがあれば……。

佐藤 覚悟を持つことです。上場することは会社を公器にするということです。公私混同を排し、厳しい審査に耐えていくだけの覚悟、上場への強い思いを持つことです。

※写真提供 株式会社STG

なかのまち・あらた 1955年生まれ。ルポライター。月刊誌などにインタビューやルポを多数発表している。まるかわ・ひろし 1950年生まれ。広告代理店退社後、広告写真撮影、映像制作に従事。