

社員の皆様へのメッセージ

株式会社 イナテック

代表取締役会長 稲垣 良次

2026. 1
No.389

新年明けましておめでとうございます

2026年は、干支の中でも「丙午（ひのえうま）」にあたり、「事業が発展し、努力が実を結ぶ年」と言われています。

鈴木社長が舵を取る「鈴木丸」も、出航して一年が経過しました。船舶の世界では、

「新造船」はまずベテランが試乗航海を行い、走りながら点検・修理を繰り返して完璧な姿へと近づけていきます。鈴木社長にとっても、昨年はイナテックグループの強さや弱さを目の当たりにした、「試乗航海」の一年であったと思います。

米国大統領任期の4年間になぞらえると、1年目は自分の目で現場を確かめる年であり、2年目は、自身のやりたいことと現状を鑑み、実行計画を立てて推進する年です。

3年目に思いっきり走り、4年目で公約通りの成果を出す。そうして結果を出すことで次の選挙で勝ち、もう一期大統領職を全うできるという仕組みは、経営も同じです。鈴木社長にとつての2026年は、まさに丙午の年のごとく、綿密に計画を立てて新しいことに挑戦すべき年なのです。

私は代表取締役会長として、社長を完璧にバックアップし、共にイナテックグループの未来を開拓していきます。この2026年、健康に留意しながら頑張ります。皆さんも、まずは第一に健康に気を配ってください。その上で、日々の仕事を通して自己成長していただければ幸いです。

本年もよろしく願いたします。

イナテック版 私の履歴書 No. 9

近畿大学 理工学部での学び

私が卒業した「経営工学科」は、日本では早稲田大学が初めて創設し、続いて近畿大

学でも導入されたという経緯があります。当時は早稲田出身の教授が、私の恩師である羽石先生たちに指導されていました。そのため、私も早稲田大学の情報をよく耳にし、学会や青山学院大学などで一応は学んだ（出席のみですが）つもりでした。

私の卒論は、『日本のIEの探求』というテーマで、諸先輩の論文に加筆したものでした。「IE（インダストリアル・エンジニア）」とは、トヨタ生産方式の土台となる「作業分析」や「行動科学」を学ぶものです。私は稲垣鉄工での現場実習中、少なからずそのような視点や思考を持つて取り組んでいたのだと思います。その他にも「統計的品質管理」や「原価管理」など、細かなことは頭には入っていないものの、考え方だけは残っており、それが現在の経営のベースになっているのかもしれない。

振り返れば、大学生活でムダな時間を過ごした感もありますが、それが人生の何らかの足しになっていることは間違いないと、自分を慰めております。

若芽会 入会

アイシン精機(現アイシン)には、当時、豊田稔会長が創設された『若芽会』という組織があり、現在も引き継がれています。

この会は、アイシン協会の将来を考え、仕入先の経営者育成を目的としたものです。次世代を担う後継者を育てなければ、アイシン協力が消滅してしまうという、豊田会長の10年、20年先を見据えた考えから生まれた「学びの会」でした。

活動の中で最も勉強になったのは、豊田会長から「会社に対する考え方」「社員との接し方」「経営者としての立ち振る舞い」などの教えを直接受けたことです。また、指導担当の重役や部長の皆様も、昼夜を惜しまず貴重な時間を割いてくださり、ビジネスの在り方についてご指導いただきました。さらに稲垣工業の稲垣和昭会長様、カリモク家具の加藤英二相談役様、浅賀井製作所の加賀昭成会長様など、素晴らしい先輩方からも、夜の懇親会などを通じて「生の経営問題」を学ばせていただきました。多くの方々に育てていただいたことに、心から感謝しております。

24歳で入会してから40歳までの間、書記、会計、副会長、そして会長と役員を経験させていただいたことは、経営者として人前で話すことの重大さを知る、貴重な機会となりました。

今があるのも、アイシン様のご指導のおかげです。改めて感謝申し上げます。

父・邦松氏との経営論争と社長就任

24歳で若芽会に入会し、27歳で美奈子さんと結婚してからは、当然のように米津の自宅で両親と同居していました。当時は会社もさることながら、帰宅後の食事中でさえ、会社の問題で父・邦松氏としつこく親子げんかをしていました。母のみよさんや美奈子さんには非常に嫌な思いをさせてしまったと、今になって申し訳なく思い出しております。

菜根譚後集

一一〇

母偏信而爲奸所欺、母自任而爲氣所使。母以己之長而形人之短、母因己之拙而忌人之能。

片一方だけを信用して、悪だくみする男にだまされてはならぬ。自信過剰になって、から元氣にふりまわされてはならぬ。自分の長所を挙げることで、かえって他人の短所を表面に現わすようになってしまう。自分の無能さによって、かえって他人の才能に反感を持つようになってはならない。

38歳の時、とうとう親子げんかの限界がやってきました。邦松氏と私の二頭政治では、社員の皆さんもどちらの指示に従うべきか判断が難しく、これ以上皆さんに迷惑をかけられないと思った私は、邦松社長に対して『俺に社長をやらせてください』と、自らの退路を断つ覚悟で進言しました。

邦松氏からの返事は、「よし、やれ」の一言でした。それ以来、邦松氏は余分な口出しはせず、私に任せてくれるようになりました。今になって考えると、邦松氏にとっては、我慢という試練との戦いだったのではないかと思う次第です。

私も、鈴木社長にバトンを渡した今、当時の邦松氏のように振舞っているだろうか、後進のために何ができているだろうか、社長の足を引張っていないだろうか……と、悩みは尽きません。私自身生涯勉強を続け、少しでも年を重ねた分、長老として若い人たちにアドバイスできるよう頑張ります。

今後ともよろしくお願いいたします。

社員の皆様へのメッセージ

株式会社 イナテック

代表取締役会長 稲垣良次

2026. 2
No.390

“誕生日”とは

仏教の語に、“己(おの)が身の誕生の日は、母苦難の日”とあります。

誕生した日は、母親が何時間もの陣痛に耐え抜き、生死をかけて闘った苦難の日であり、そのご恩を決して忘れてはいけない日でもあります。「誕生の日は母苦難の日」という教えには、自分の歩みも、多くの苦勞に支えられているのだと心に留める姿勢の重要さが示されています。

とかく我々は『誕生日』というと、“生まれた本人の記念日”と捉えがちです。もちろん祝うことも大切ですが、そこには母親の苦勞があり、そのおかげで今があることも忘れてはいけないのではないかと思います。

命のつながり

—ご先祖さまに感謝する—

(吉井雅之『人生の習慣を整える』より)

私には2人の親、つまり父と母がいる。2人の親(父と母)にも、それぞれ2人ずつ親(祖父母)がいる。

これで4人。この4人の祖父母にも、それぞれ2人ずつ親(曾祖父母)がいる。

このように、自分の両親や祖父母、曾祖父母とたどって20代さかのぼるならば、総計104万8576人のご先祖さまがいらっしゃることになるのだ。

そして、さらに30代まで数えてみると、時代は平安時代末期から鎌倉時代にまでさかのぼり総計10億7374万1824人という膨大な数字になってしまう。

もっと想像力を働かせてみていただきたい。もし30代もさかのぼった10億7374万1824人のうち、たった1人でもなんらかの事情で早死していたり、男女の組合せが違っていたりしたら、あなたは生まれてこなかったことになる。

—中略—

どんな時代でも、それぞれの人が、それぞれの人生を懸命に、真剣にまっとうして下さったからこそ、今の「あなた」がいて、今の「私」がいる。

おのずと感謝の気持ちが湧いてこないだろうか？

素直に10億7374万1824人の先祖さま全員に「ありがとうございませう」という言葉が出てこないだろうか。俗に言う「一人で大きくなったような気になるな」ではなく、「1人で今の命をいただいた」と思っているのか？と言いたくなる。私たちは今、奇跡的な確率で、ここに生きている。

まさしく我々は、先祖様のお陰で生きています。その感謝を決して忘れることなく、一所懸命に生きることの大切さを、今一度立ち止まって考えてみましょう。

なぜ、本社工場は黄色なのか

『幡豆の社はなぜ黄色?』これは、皆さんからよくいただく質問です。

平成元年に現在の本社工場を建設する際、NAG設計同人の平野先生から「工場の外観は何色にしましょう」と尋ねられました。

「一般的には「白」や「グレー」でしょう

か」とのご提案に対して私が、「この緑豊かな自然の中に建てるのだから、「緑」に溶け込むような、邪魔にならない色は何ですか」と

質問した所、平野先生の答えは黄色でした。

シヨッキングイエローのような派手な色ではなく、例えるなら、カレーのルーを明るくしたよ

うな黄色です。先生の説明は、「この地の四季折々、春夏秋冬どの季節でも邪魔をせず、

自然に溶け込む色です」というものでした。

さすがの私も決断に困り、一週間考え込みました。「今までそんな色の工場は見たことがない。本当にそれでいいのか」と悩み抜い

た末、平野先生を信じて「黄色」に決めました。

結果として、今では幡豆のシンボルに近い建築物となり、社名の看板などなくても「イナテック」だとすぐに分かる、説明不要の存在になりました。

平野先生、ありがとうございます。

イナテックの

サンキョードリンクに込める想い

サンキョードリンクの取り組みを始めて、もう10年くらいになろうとしているでしょうか。

ここで改めて、その取り組みに込めた意味をお伝えしておきます。

当時は、虚礼廃止の時代に差し掛かる頃でした。昔は「お中元・お歳暮・年賀はがき・暑中見舞」等々、イナテックも他社と同様

菜根譚後集 一一一

人之短處、要曲爲彌縫。如暴而揚之、是以短攻短。人有頑的、要善爲化誨。如忿而疾之、是以頑濟頑。

人の短所は、うまいぐあいにとりつくりてやる必要がある。もしそれをあばき立てて見せると、これは自分の短所をもって人の短所を責めるものであって、とても改めさせることはできない。また、がんこな点のある人は、うまく教えさとす必要がある。もしそれを怒って憎むと、これは自分のがんこをもって人のがんこを一層つのらせるもので、とても救うことはできない。

に実施していました。しかし、それらを単純に中止するのではなく、訪問されるお客様に別の形で感謝の意をお伝え出来ないかと思案しました。

そこで、「よし! 来社されたお客様にドリンクをプレゼントしよう。しかも、玄関までお見送りをし、その場で感謝をお伝えしながら手渡してはどうか」と考えました。当初は、「大変な金額になるのではないか」「頻繁に来られる方や宅配便の方にもお渡しするのか」と色々な意見がありました。それに対する私の答えは、「すべての人に」でした。

そして今や、イナテックの文化(習慣)になっています。年間の費用で見れば、かつてのお中元などにかけていた金額と同じくらいです。

私が伝えたいのは、「本来の目的は何なのか」を常に考えてほしいということです。そうした本質を捉える思考回路を持ち合わせていただきたいと願っております。

