



代表取締役社長  
西岡 拓磨



## 技術・経験・つながりを活かし さらなる高みを目指し続ける

テーマパークや商業施設内の外装製作、FRPなどの資材販売、フィギュアやゲームグッズの製作・販売など、専門的なノウハウを活かして幅広く手掛けている『NAT』。西岡社長が経験や人脈を活かしながら急成長させてきた会社だ。信用できる仲間との連携力を武器に展開する社長に、俳優の大沢樹生氏がインタビューを行った。

——まずは、西岡社長の歩みからお聞かせください。

幼いころから空手をしていて、日本代表に選ばれたこともあります。高校からはバンド活動に夢中になり、インディーズデビューして国内外でのツアーを経験。しかし25歳で区切りを付け、化学薬品の商社で営業職に就いたのが、最初の勤務です。約15年勤める中で評価もしていただいていましたが、会社が売却されまして。経営母体が変わったことで方針が合わなくなり、退職しました。

——その後はどうされましたか。

前職の創業者からお声がけいただき、新たに手掛けていた事業の1つを任せていただけることになりました。クレーンゲームの景品などを扱っていたのです

が、商社時代の取引先からFRP（繊維強化プラスチック）を使った造形物製作の依頼を頂くようになったんです。造形する職人さん、製品を扱う商社、必要とされるイベント会場など、様々な業者とのつながりや段取り力が求められますが、幸いにも私は前職での経験から全て対応できたので、頼っていただけたんです。そして、そちらの仕事に特化した会社を設立しようと、『NAT』を立ち上げました。最初は掛け持ちでした。

——それはお忙しいスタートだったでしょう。御社1本に絞るようになったきっかけは？

大手テーマパークのレストランの外装物製作の依頼を頂き、当社に集中することにしました。そして、その仕事を終えたころにコロナ禍が明け、各種コンサートなどが再開。有名アーティストの現場で使用する造形物製作などに携わらせていただき、現在までています。

——それだけ信用されているのですね。

私は土日も朝晩も関係なく連絡に応じますし、スケジュールについても曖昧なことは言わず、明確な理由を添えてお伝えします。条件が合わずお断りした場合でも、「Aプランは無理ですがBプランな

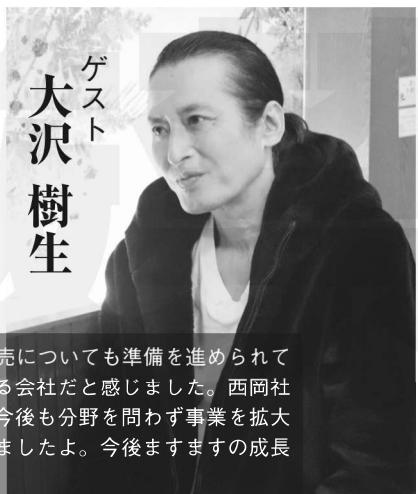
ら可能です」など、代替案を提案しますね。そして、いざお受けしたお仕事は必ず納期に間に合わせます。こうしたハッキリした姿勢でいることが、信用につながっているかなと感じています。

——大変頼もしい存在ですね。

北海道から沖縄まで、さらに海外にも信頼できる協力会社があるので、確かな仕事ができるんです。「仕事100、遊び100」で向き合える、技術力と熱意とメリハリを持った仲間ばかりで「チームNAT」が形成されていますし、協力関係にある皆には感謝の思いが尽きません。

最近ではクレーンゲームのグッズ製作・販売などもスタートさせました。自社ブランドのぬいぐるみも完成したので、今後はブランディングと人材育成をさらに進めながら、事業柱を増やしていきたいですね。

(取材／2025年1月)



「ECサイトによる資材の販売についても準備を進められているそうで、大変勢いのある会社だと感じました。西岡社長の手腕や人脈などから、今後も分野を問わず事業を拡大していかれるだろうと思いましたよ。今後ますますの成長を楽しみにしています」



株式会社 NAT

大阪府吹田市千里山西 5-37-16  
URL : <https://www.nat-frp.com>