



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きましたが、会社が売却されて。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、頼っていただけなんです。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、現在までできています。

——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）



ゲスト
大沢 樹生



株式会社 NAT

大阪府吹田市千里山西 5-37-16

URL : <https://www.nat-frp.com>

「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ようで、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、今後多分野を問わず事業を拡大していけ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」