

役員も労災保険に
加入できる
労働保険事務組合

社団法人 大森工場協会 会報

第 22 号
1989年 1月 1日

発行 社団法人 大森工場協会
編集委員会
東京都大田区中央2-11-10
TEL 03(771)4744・(772)6474
FAX (772) 9340
印刷 城南印刷工芸(株)
TEL. 03 (752) 3 3 9 1



●写真提供●
(株)山形製作所
社長 小林 忠氏

新しい年を健やかに迎えたいと、お喜び申し上げます。昨年、区当局、大田工連等の諸機関から寄せられましたご支援と、会員の皆様のご協力を心から感謝致します。協会は三本の柱を樹て、諸般の活動を行なつて参りました。工業用地の確保に就きました。は、用途地域見直しの素案の中でどうやら現状維持の線が纏まり、区も産業振興の観点から、産業経済部を新設すると共に産業プラザ構想を打ち出す等、工業振興に力を入れて居ります。しかし、大工場跡地の問題、或は工場周辺に林立するマンション、住宅等との関連等、用地に関する問題には今後も大きな配慮が必要であり、今年には特に産業プラザに対する活発なご意見ご希望をお伺いしたいと考えて居ります。



英知を結集し 新時代に対応

(社)大森工場協会会長
木村吉男

この様な時こそ協会の和が大切です。会員各位はもとより、広く区内工業人の英知を結集して、新しい時代に対応出来る協会に発展する為地道な努力をする年だと考え、皆様のご支援を心からお願い致します次第です。

昨年は内需拡大策と海外の好況のもとに思わぬ数量景気となり、多忙の裡に明け暮れましたが、私達を取巻く環境は好景気とは程遠く、忙しく動き回る割には実の無いものではなかつたでしょうか。円高下の景気拡大策に腰を据えて足元を見直す時だと思えます。

今年も着実にこの運動に取り組みたいと思つて居ります。

ご利用願うことが最善の方法であり、気軽に立寄つて情報交換の場としてご活用頂きたい。大田区内の工業は、大企業の移転にも拘らず工場数は減少致しません。小企業の増加、これはこの町の特色です。後継者の問題に大きな悩みを抱えながら鋭意努力して居られるこれらの企業の皆様に、少しでもお手伝い出来る様に引続き会員増強を協会の至上施策の一つとして、

今年も着実にこの運動に取り組みたいと思つて居ります。

オグラ宝石精機工業株式会社

介護用「らくベッド」新発売

● 技術開発力に自信、全国展開販売中 ●

「オグラ宝石精機工業(株)が 工業(株)が なぜ、ベッドを」

オグラ宝石精機工業(株)は明治一十七年の創業である。時計・計器・度量衡器・測定器・アレーの蓄針等に使用される工業用精密宝石の製造を母体に、時代と共に半導体の製造機械・工作機械・理化学機器等に装着される超精密の工業用宝石、金属の加工

「発想は人助け」

を高速化する超硬度砥粒工具(ダイヤモンド工具)や、計測器・制御装置を含む電子機器、光通信用のコネクタと事業を進展させて来た。



小倉康三朗社長が寝たきりの両親を抱えた知人から、身動きもままならない病人の苦痛や介護する家族の苦勞、特に床ずれを防ぐために、昼夜をわかつた寝る向きを替えてやる作業の大変さに、何か良い介護用品はないかと相談を受けたのが、介護用ベッドを開発するきっかけであった。

「発想は人助け」
なんとか手助けが出来ないだろうかの思いが、自社の技術力なら作れるのではないかと決断するの多くの時間はいらなかった。

「開発を支えたのは オグラに培われた 技術力」

それ迄も、顧客の相談や苦情に応えた製品を、次々に商品化してきた開発力に加え、自社製品を加工する機械は、ダイヤ等の硬質な材質という特殊性の為に、既存の機械を購入しても改良を加えなければ用をなさずという事で、機械設計から組立迄のノウハウを蓄積して来た歴史が、大いに力を発揮して、61年11月の開発スタートから1年7ヶ月での完成となって実を結んだ。

「介護用 らくベッド 完成」

社会福祉の為に、値段は極力安く、病人や介護人の為に思いやりのある機能を、小倉社長からの指示を受けて、作られたらくベッドは、

- ①自由に寝返りが打て、着せ替えが容易になるローリング機能
- ②テレビを見たり、食事の時に都合の良い上体起こしのギャッジ機能
- ③3通りの時間設定で寝返りをマイコン・コントロールさせる、オートローリング機能

◎日本間で使用できること
病人とその家族にとっては画期的な機能を持ち、値段も22万8千円の低位に設定された。

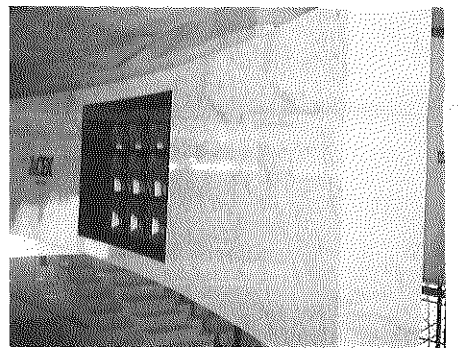
「63年6月から 12月迄の 販売実績は100台」

良い製品を開発しても、製造業は流通面に弱いといわれるが、オグラ宝石は、レコード針の販売で実績のある弘和産業(株)が関連会社としてあり、CDの登場で消えてゆくレコード針の代りに主力製品として育ててゆこうという気構えで、50〜60万人といわれる寝たきり老人を目標に全国展開をしている。6月の新発売から12月迄に100台を売り上げているが、筋ジストロフィの子供を持つ親からの、「今までは、介護疲れから、子供に辛く当る事もあったが、らくベッド」を使用してから、介護疲れからも解放され、今迄以上に子供に愛情を注ぐ事が出来るようになり「ありがとうございました」という感謝の言葉が社会に貢献する企業を目指すオグラにとって一番の嬉しい反響であった。

株式会社 東京ストーン

プレス加工から 石材加工に変身

● 内装関係を重点にセンスを売る ●



れからも解放され、今迄以上に子供に愛情を注ぐ事が出来るようになり「ありがとうございました」という感謝の言葉が社会に貢献する企業を目指すオグラにとって一番の嬉しい反響であった。

の一大集積地たるイタリアからの輸入が多い。
イタリアの中でも、石の町として有名なカララは、文字通り石の上に立つ町で、町のすべてが石の白さで埋められている。その町を石の町として発展させたもう一つの要因は、良港を有して船積みが容易だからである。

およそ2m角ほどの大きさに切り出された原石は、その多くが名古屋港に陸揚げされ、日本の石の県「岐阜」(大垣、関ヶ原、池田町など)に運ばれて、板材、ブロック材等に加工され全国の需要家の注文に応じて出荷される。

「東京ストーン」は、この石材加工を東京で開始したのである。建築石材の需要の約90%が東京からのものであると言われていることをふまえて、生産と需要の距離を小さくすることをねらったのである。

「転業は突然に やって来た」

東京ストーンは以前、㈱大和製作所と称し道路標識の基板や鉄道信号保守保安用品の下請け加工をしていた。

しかしながら近年、それら取扱品の採算性が悪化して、いつかは転業を余儀なくされるのではなにかという不安が強くなって来た。

そこに、62年12月のこと、親会社より主力製品の九州工場移管を通告されたのであった。それは会社の死命を制する大事であった。転業も容易ならず、廃業は二十名近い社員の再就職の困難さを思えば、安易にとるべき道とは云えず、苦慮焦燥の日が始まった。

「仕事は順調 社員はイキイキ」

ただちに、主な社員を岐阜に研修のため派遣し、その間、工場を石材加工用に一新し、凡そ三ヶ月後、六月一日に、新事業の船出にこぎつけることが出来た。

以来半年、仕事は順調で設備人員の増強が必要となって来ている。世は建設ブームという好機であったことが、転業をうまく出来た大きな要因であるが、好調に推移したその他の要因を挙げてみよう。

- ①コストの低下や、工場の拡大などを求めて、都内の石材工場がどんどん地方に移って、競争相手が少なくなっていること。
- ②これまでの機械プレス等の技術を生かして、角度寸法に厳密な点を買われたこと。
- ③石材には全く素人であったが、時の運・人の運にめぐまれ、同業者であるにも拘らず、岐阜の工場に技術を教えてくれたこと。
- ④転業決定に依り、余剰の人員・設備を親会社が引き取って、自社で生産を続けることになったこと。



こと、そこに加われない人々の就職も世話することが出来、石材に希望を見出し、熱意のある人々のみが残ったため結束も固く、やる気が充満していること。等々である。

「夢をいつばいに 一歩一歩前進を」

東京ストーンは東京に立地するために、内装関係各社を重点にセンスあふれる石材工場として発展

会社 を 図る

中 ●
ール・クロックは音楽雑誌・少年雑誌多数に掲載される。
☆バタフリー・リール・クロック
音楽用リールを使った、機能美を追求した時計。直販と通販を使用。本体は自社製のリール。
☆デザイナー・ブランド家具
クラッカー氏という著名なペインターのデザインによるアルミ製

時間 チャレンジ

try◎

会員の皆様、本年も よろしくお願ひします。

最近、会員各社の中で、新製品の開発や、保険業務への進出、マンションや飲食店の経営、事業転換等、新分野への挑戦や経営の多角化を図る動きが見うけられます。今回はその中で「なぜ始めたのか、をテーマに各社をまわり取材してみました。

「石の道」

建築物の内装に使用される石材は世界各地で生産されるが、そ

三力工業株式会社 他社依存度の低下

● 多彩な商品構成を展開

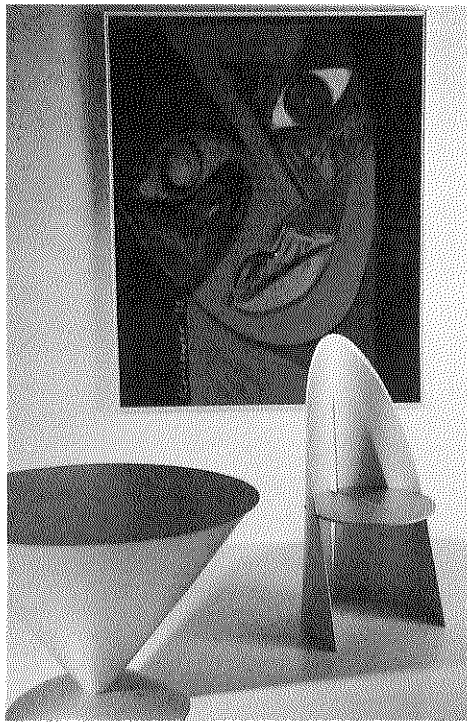
可能性に チャレンジ新製品 開発急ピッチ

三力工業は、リール・AV関連部品・コンピュータ部品の製造を主体とした会社である。

しかし、ここ数年、自社の殻を破るべく新製品の開発を手掛け、流通機構への浸透を図っている。

☆CDスタビライザー
外国輸出向けの製品を、自社ブランドに代えて国内で販売。
☆メツセンジャ・クロック・キツ

文字板に書き込みが出来、贈りにメッセージを伝える事が出来る、個性感覚のあふれた時計。
直販と通販を使用、この時計と



中。三方は製作を担当、松尾工業所が協力。

☆ステーションナリー・グッズ

主として銀座直営店向けの小物製品、前述の時計も含まれるが、ペンスタンド・コースターを作成。昭和製作所・芦田製作所が協力。

☆南米・コスタリカ特産品の輸入販売

友人であるコスタリカの有力者との間で現在進行中。

☆家庭用水耕栽培セット(アルミ得意先が発案)

☆ファンシー・グッズ・パタフー銀座店

昭和製作所・磯上歯車工業他一社との共同経営で87年4月に開店

当初、自分達の開発した製品を直販する構想であったが、品揃えが間に合わず、ファンシー・グッズの店として営業されている。約2年を経た現在、黒字になる。

☆東京海上火災代理店

自動車保険・火災保険・生命保険等を取扱う。

計算の出来る 経営を目指す

自社製品を持つというのが、三力工業(株)、入沢社長の永年の夢であった。

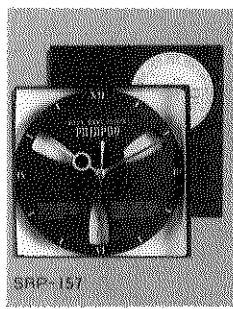
下請としてこの加工業は技術力が基本であり、技術力と営業力があれば仕事とれるといっても、その営業力とは実際上手という名で、発注者個人の好悪に左右されやすい部分がある。

このような他社依存でなく、営業力とか開発力がストレートにあらわれる形で経営をする為に自社

製品の開発に可能性を求めた。

プロジェクトの メンバーは YMの仲間から

大企業であれば優秀な人材を選んで、プロジェクト・チームを組めば、新製品開発も技術開発も、しやすいであろうが、中小企業となるとそうはいかない。そこで、YMのメンバーに呼びかけてチームを組んだ、気が知れていて、



それなりの才能と実力を持っていれば対抗することも可能である。

リスクも一社で負担するよりも軽減するし、それぞれの得意な技術を持ち寄る事によって、個々ではなしえない、完成品を作る事が出来る筈だ。

本業を 守りながら 新展開を

中小企業が無理なく、自社製品を持つ為に、入沢社長は良いパートナーを得る事。材料・技術は極力持てる物を有効活用する事の考えに立って進んでいる。

新製品を仕掛けた事によって、流通面の知識も増え、いろいろな反響が生れ、仕事の話も出てくる。この中から大ヒット商品の誕生を期待しよう。

新春会社誌 1989年に

◎ Let's



貿易センター内で石材タイル業を営む知人にタイルの相談に訪れたところ、近年石材の需要が高まり有望なのだが、近くに加工工場がなく、ほとんど岐阜に注文を出しているという話を聞き、それならと会社の現況を話すと、その人も協力するからどうだということになったのである。

円高のおかげで石材は意外と安いものです。会員の皆さまのお宅にもぜひお使い下さい。お宅だけのテーブルや洗面台、カウンターなどを美しい大理石や御影石でお作りになってみませんか。会員の皆さまにはサービスしますと東京ストーンでは言っていました。

王陽株式会社・有限会社矢沢アルマイト 矢沢栄伍社長にインタビュー

● 大田区工業の流れは変わる ●

マンションの建設を手がけていると聞きました。

矢沢アルマイトの中に不動産部門を設け、テベロッパとして、3年前から札幌で賃貸マンション所沢で分譲マンションを手がけ、現在も札幌でワンルーム・マンションを計画中です。

物件の仲介をする不動産屋ではなく、土地を買い、建物を作り、実際に基づいた開発をする、総合テベロッパを目指している。

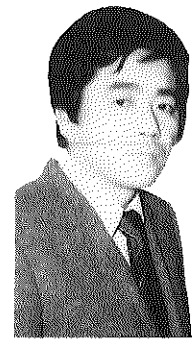
新分野に進出したきっかけは何ですか。

自主性を持って仕事をすることです。

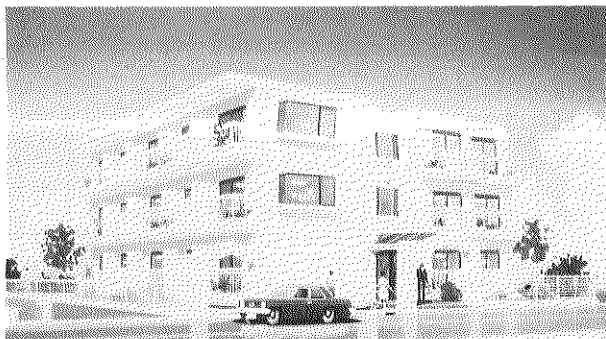
長年、下請け仕事をしながら、自社製品を持てたらと、ゴミ処理機を開発したり、ゆくゆくはレーザのメーカーになってやろうと

大田区で工業は続けられないとお考えですか。

アルマイト加工は、ある意味で待ちの商売です。近隣に工場が多くあり、仕事をもち込んでくれるばややっていけるが、最近のように地方移転の工場が増えれば、当然成り立たなくなる。時代の流れというのか、最近大田区で新規に土地を買って工場を始めるという話は聞かない。



10年後に、大田区は激しく変貌しているのではないかと。先日通産省や東京都の話がある所聞いたが、東京に工場はいらぬという



不動産開発はその一環ですか。

10年位はこの状態でもやっていますが、それから先を考えると、従業員の将来もあるし、余力のあるうちに方向づけをしておくのが、自分に課せられた経営者としての責務だと思つて。

本来、小廻りが利くのが中小企業の強みだと思つていたが、どうも遅れている。

大企業はすでに地方移転・海外進出・構造転換等をどんどんやっている。又中小企業の得意分野であると思われるクリーニング・魚の養殖等儲かると思えば何にでも進出して来ている。

開発テベロッパとしての、将来の抱負は。

大田区に限って言えば、お役に立つのであれば、中小企業の内情は私自身嫌という程知っているのであるから事業転換・工場移転の問題やその跡地の有効活用等種々の問題を含めて総合的にアドバイザーをしていける、コンサルタント業務を含んだテベロッパを目指していきたいと思つています。

第4回・理事支部長研修会開催●東急1

YMクラブ25周年記念行事

台湾視察旅行を語る



YMクラブでは創立25周年記念行事として、去る9月15日から3泊4日の台湾視察旅行会を開催した。舟久保幹事長をはじめ会員10名にOBの片山副会長、中道理事長が加わり、総勢12名で、新竹市の科学工業園区内に進出している憐妙徳（協会理事でYMクラブOBの伊勢養治氏経営）台湾工場をメインに、主として台北市内の工業施設を見学、現地の工業人との交流により、大きな収穫を得て、無事に日程を終えた。年末恒例の理事支部長研修会は、その成果を聴く会として、この旅行に参加したYMクラブ員も殆んどが出席、同行した片山副会長の司会により、ビデオの解説や思い出話を交えて現地の状況を報告、有意義に年内最後の会合を締め括った。

成功の裏に手づくりの旅程

学ぶべきは、大らかさ



●司会 ●第一光機機

社長 片山 光太郎氏

今回の旅行会の成功は、観光業者に頼らずに、一切の段取りを手造りで企画した中道氏の尽力のお蔭であり、目的を果して帰って来られたが、実現に至る苦労話を伺いたい。

アポロ通信工業機

社長 中道 金吾氏

今年のはじめに幹事長から話が



あった。

観光業者を使えば簡単だが、内容的に無駄な面も多いので、現地の大学を卒業後、日本の教育大学に留学、日本人と結婚し、帰化した友人が居り、色々相談の結果、今回のスケジュールになった。成功だと云われるとすればそれは彼の力によるものだと思う。

現地では、彼の学友達が既にそれぞれ企業で中堅として活躍して、中国の人は「友達の友達は皆友達」ということで、直接には知らない。



非常に欲待して呉れた。こちらが日本の工業界のメンバーということで、出来得る限り色々な人を集めようとの配慮もあって、兎に角大勢の人々と和やかな交流が出来た。

常日頃の人間の付き合いの大切さと「友達の友達は皆友達」と考

えられる現地の人々の大らかさをしみじみ感じた。満足出来る心配だったが、妙徳さんの立派な工場をはじめ、中小企業の色々な工場や施設が見学出来た上、夫々の企業のトップの

独立心旺盛な台湾人

決して安くはない人件費



憐妙徳

社長 伊勢養治氏

現在、科学工業園区内において仕事をしている。

この工業団地はアメリカのシリコンバレーの真似で、世界中の色々な企業を迎えて、台湾のハイテクを伸ばしたいというわけ。

方々とも親しく話合えたことは大きなメリットであったと思う。（司会）今回の見学先のメインであった憐妙徳の伊勢社長に、海外進出の先輩としてのお話を伺いましょう。

元来農業国だが人口増加に合わせる、生きる為に輸出産業に力を入れてはじめた。

研究開発が条件でこの団地に入ったのだが、現地の人は一日も早く一人立ちをしたがる風が旺盛で、育てても居付くことが少ないので、研究開発まで手が回らずに専ら製造に終始している。

この団地で日本の企業は私の所一社だけである。日本の企業の考え方は安い労働力の利用が目的で台湾での研究開発などは現地の人に技術知識を与えるだけで、メリ

エネルギーシユな台湾

風土の違いに異和感

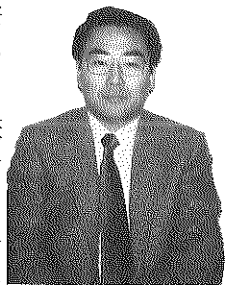
YMクラブ幹事長 舟久保利明氏

YMクラブ創立25周年の一つの区切として海外研修旅行を計画したのだが、無事に目的を達することが出来たのも、工場見学に便宜を図って下さった伊勢先輩、日程や道中の面倒を見て頂いた中道先輩のお蔭と感謝している。

三泊四日の短い旅であり、主として台北市内の工場並びに工業関連施設を見学して来たのだが、特に印象に残った事柄をいくつか挙げてみると、
○若年労働力が豊富の様に見受けられた。従って、我々の様に後継者問題を考えるところまでには

至っていない。
○職務による賃金の格差が日本よりも大きい様だ。例えば、工場長と一般職ではかなり差がある。
○賃金の水準は想像していた程低くない。あるプレス加工の工場の経営者と話したが、台湾の労働賃金でも採算が合わないの、マレーシア等に外注しているとのことだが、昭和35、36年頃の我が国の様な、いわゆる高度成長期は一息ついた感じである。

しかし、台北市内には熱気が溢れて居り、夜は光々たる灯りの中に屋台が立ち並び、日本へ帰って



来ても未だ信じられない程のエネルギーシユな感じを抱かせた。

○台湾は日本円と同じ位のドルを持っていくという話を聞いたが、これからはドルの切上げ等が予想され、仲々大変ではないかと思う。初めて台湾に行ったわけだが、日本と変らない部分もあるが、個人の感じだが、気候、食物、言葉等が違っていると、考え方も随分違う面がある（意志の疎通を欠くということではないが）ので、お付き合いには仲々難しい点があると思つた。



相互扶助の精神で つきあいを

台湾は永年に亘り他国人や外地から流れて来た人種に次々と支配され続けて来た歴史の故か、一般的に見て、自国に対する信頼感よりも「カネこそすべて」との考え方が強い様だ。

新春特別講演会テーマ決定

既報の1月30日大森東急インに於て開催する新春特別講演会（講師 憐妙徳氏）のテーマが次の通り決定しました。
「主題」 失意に学んだ経営の術
「副題」 エラー記録は貴重な財産

※厳しい情勢下の企業経営者にとっては大いに参考になる内容だと思つたので、多数のご聴講をお勧めします。参加申込みは1月25日〆切です。

独立心も強く、失敗をおそれない。万一失敗してもクヨクヨせず又やり直せばよいとクロッとして居る。

私が台湾から得たことは、精神面では「努力の結果が万一不満足でも余りイライラするな」ということ。

事業面の考え方は、品物を国内で造って台湾や韓国等に輸出する時代は終わったのではないかと、むしろノウハウを先方に渡してしまつて、物でも、情報でも手に入れる。今後生きる道としては、相手の欲しがらるものは与えて、その代りに自分が望むものを手に入れることを考えるべきだと思つた。