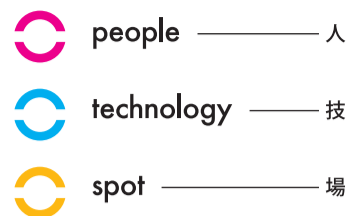


下町のちょっとした感動ネタから、ここにしかない凄技、人が集まりコラボが加速する場所まで大阪のものづくりの今を知る、8ケース。



株式会社ナオミ

箕面市小野原東 1-2-83
TEL.072-730-2703
<http://www.naomi.co.jp/>

食品や調味料、化粧品などを簡単に小分けできる卓上ハンディ型充填機が好調な売れ行きを示し、右肩上がり続ける株式会社ナオミ。創業者である父の会社で事務員として働いていた駒井亨衣社長。ワンマンで利益第一主義、従業員を戦力としてしか見ず、顧客サービスも我関せずの先代のやり方に強い違和感を覚えたと言う。口論は日常茶飯だったが、「やり方がおかしい」と経営そのものに異を唱えたところ、対立は臨界点に。「それならお前がやってみろ!」「やります!」と売り言葉に買い言葉から経営のボタンタッチとなった。

「父のやり方ではうまくいかないことは分かっていたのですが、はっきりした見通しはなかった。幸いだったのは優秀な社員が入社し、私の教育係をしてくれたこと。その人は現在も参謀として活躍してくれています」。駒井社長がまず取り組んだのは、製品の見直し。「こんな大きな機械が必要?」「たくさん機能がいの?」「現場で使うのはパートの女性なのだから、簡単に操作できるものにするべきでは?」。そのような「使う人目線」での見直しから、ヒット商品となる小型軽量・簡単操作の充填機が誕生した。シャット弁と呼ぶ独自の機構で液ダレがなく、液状やクリーム状の充填物をチューブの中だけを通過させる仕組みで機械の洗浄も驚くほど軽作業に。高温の材料、粘度の高い材料も設定量を正確に、スピーディに充填することができる。「自社工場のラインに組み込みたい」といったオファーも最近増え、自動化システムのオーダーメイドも増えてきたという。

ナオミのもう一つの急成長の原動力は「人間力」の養成にある。20名の社員全員に月1回、駒井社長が個別に面談を行い、仕事のことだけでなく生活全般にわたって「困ったことはない?」と話を聞く。「全員の顔色が見える少数精鋭のチームづくりがモットー。そのために社員ひとり一人の思いをキャッチし、働

きやすい、時には休みやすい環境を作る。それが社長の仕事だと思います。

国内外を駆け回り、エネルギー全開で前進する駒井社長にモチベーション維持の秘訣をたずねた。「子どもが2年間不登校したこと」。悩みに悩んだ末につかんだ、子どもの不登校を「自分の問題」ととらえる視点。「私の価値観を知らず知らずに押し付け、学校に行かない子供が悪いと責めていた。でも、私自身、こう生きなければという信念はなかったんです。そんな自分の姿への気づきから、考え方が180度変わりました」。このことがきっかけで、悩んでいる若者に関わり力になることを究極のライフワークにしたいとの思いがわき上がってきた。「社会貢献でき、発言力を持てる状態になるためのステップとして今の仕事がある。志があるからモチベーションが枯れない。ナオミは私にとってはステップなんです」。最後に、駒井社長にとって仕事とは何ですかと質問すると、「自分を成長させる場」と明快な言葉が返ってきた。



「使う人目線」で作った小型充填機で業績急上昇!
高いモチベーションの源泉は社会貢献への志。



富士インパルス株式会社

豊中市庄内栄町 4-23-18
TEL.06-6335-1663
<http://www.fujiimpulse.co.jp/>



時代のニーズにスピーディで確かな技術革新で応えてきた、インパルスシーラーのトップメーカー、富士インパルス株式会社。先代がアメリカのシーラー機に着目して試作を重ね、1959年にインパルスシーラーの製作に成功。インパルスシーラーは当時、鉄板製のフレームが使われていたため冷えにくいという難題を抱えていた。同社は、それを熱伝導率の高いアルミ製にすることで解決した。「冷却が格段に速くなり、インパルスシーラーが普及するきっかけの一つになったと思います」と代表取締役社長の山田邦雄氏。当時は包装材料がビニール製に変わってきた時代でもあり、その後用途も広がっていく。食品関連では真空パックやレトルト食品、電子部品のホコリ防止や、医療器具を入れる滅菌パックといった、さまざまな用途に合わせて新しい機能を加えるなど、ユーザーの要望に応じて信頼を勝ち取ってきた。国内外に活躍の場を広げてきた同社だが、山田氏は「日本の中小企業の方と話す中で、いわゆる町工場の現状は重大な危機だと感じます。大企業が海外へシフトするため仕事が減り、経済成長を支えてきた職人の後

継者がいない」と将来に不安を募らせる。日本の中小企業は仕事の多い海外へ出るべきだと考えたとき、思い浮かんだのがベトナムだった。難民を受け入れたのをきっかけに優秀な人材が集まり、ベトナムに会社を設立して事業展開をする中で、現地とのつながりを持っていった山田氏。そして「本格的な経済発展を遂げるであろうこの国が、日本の中小企業を救うかもしれない」との思いで、ベトナム進出プロジェクト『モノづくり中小企業ネットワーク』を立ち上げ、その参加企業を募るとともに、現地に進出する中小企業を支援する会社「ザ・サポート株式会社」を設立した。ザ・サポートは、ベトナム南部・ドンナイ省のロンドゥック工業団地のレンタル工場を拠点に、ベトナムに進出する際の会社設立やライセンスに関わる各種手続きの支援のほか、インキュベーション工場の運営、団地内の企業に向けた人材育成の3事業を展開する。特に、インキュベーション工場では、団地内の最小区画である512㎡よりさらに小さい100㎡の区画をサブリースで提供する。これにより、年間固定費が1,100万円から300万円まで圧縮できる試算だ。また、運営会社は、材料調達や人材の確保・育成も担い、参加企業は設備を入れるだけで生産をとまなうF/S調査が可能になるという。現在、富士インパルス、ザ・サポートの他2社が参加を決め、今年10月頃をめどに、準備の整った企業から現地での事業を開始する。このプロジェクトは、近畿経済産業局が主宰する「関西ベトナム経済交流会議」でも、関西ものづくり中小企業の集団進出のモデルプロジェクトとして取り上げられ、公的機関の後押しも受ける。山田氏は「ベトナムには若くて優秀な人材が豊富。日本の職人の大切な技術を引き継いでもらい、将来に残して欲しい。この事業に参加した企業から『意外と簡単に設立できた。ベトナムに行って良かった』という声があれば嬉しい。成功事例を早くつくるのが今の夢です」と語り、さらなる参加企業を求め奔走している。

ベトナムへ先行進出した経験を生かし、ものづくり中小企業のベトナムへの集団進出を支援!