

Think Local

～地域と企業の関係

景気低迷、為替変動、低価格競争…ものづくり企業を取り巻く状況は依然、厳しさを呈しています。

そのような中で、今回登場いただいた2社は、

他社とは違うこだわりやポリシー、そして高い技術を持ち、気概にあふれています。

自身の企業だけでなく、地域との深いつながり、地域活性化という視点を持つ企業経営は

学ぶべきことが多くあります。

独自の技術にこだわり、ものづくりを通じて会社を、従業員を、そして地域を元気にしようと日々、努力を続ける会社があります。今回、登場いただく2社は工作機械、オリジナルシューズとまったく違う事業分野ですが、とりわけ地域貢献に対する考えは共通。「企業が元気になれば地域が元気になる」という、両社代表の考えや取り組みについてご紹介させていただきます。

高田 ■大阪工作所は昭和14年に工作機械メーカーとして東大阪で創業しましたが、実は倒産しているんです。その後、従業員が力を合わせ1983年に再建しましたが、「客なし、金なし、仕事なし」でスタート。どんな小さな仕事でも精一杯やることを積み重ね、少しずつ設備投資を行い、なんとか立て直すことができました。

高本 ■従業員の手で再建したのは、会社への思いが強かったからですか？

高田 ■この仕事が好きでしたからね。自分たちの手で必ず立て直そうと一致団結できたことが大きかったですね。ただ、従業員が再建したことに地域や金融機関から信頼されるまで、いろいろ苦労がありました。

高本 ■うちは、大阪市生野区で「made in JAPAN」の靴作りを行っています。大阪市生野区は、かつてサンダル製造の盛んな町で、私の両親もサンダル製造の下請けとして家内工業的に仕事を始めました。専門学校で靴作りを学んだ後、神

戸市長田区のシューズメーカーで修業し、実家の手伝いをする形で靴製造の世界へ進んでいきました。

高田 ■他の業界もそうですが、靴製造も低価格競争にのまれ、下請けとしての事業は厳しかったのでしょうか。

高本 ■修業を終えて生野に帰ってくると、まわりの職人さんたちは下請けの仕事ばかりで覇気がなく、街は冷えきっていました。正直、この街の雰囲気や靴づくりに関わる人たちの空気感みたいなものは、好きじゃなかったですね。でも、専門学校や修行時代の出会いに恵まれ、靴作りは大好きになったんです。ならば、自分でおもしろい仕事をしようとデザインや型づくりの知識を生かし、取り引き先のシューズメーカーに新しい靴を提案。それが支持され注文が急増したんですが、2001年に突然、契約終了…。下請けのままではこの状況は変わらないと、メーカーになる道を選びました。

高田 ■メーカーへの転身が、今の成功へとつながっているのですね。当社も倒産からの再建は苦労しました。あらぬ噂から地域の会合に加えてもらえなかったり、融資を受けるのに苦労したり。それでも、創業の地である東大阪から離れる気はなかったですね。

街とのつながりを深め 事業発展へと結びつける

高本 ■最初は家族や親せき、友人とオリジナルの靴を作りました。クオリティが良

ければ日本製で4980円、5980円でも安いと言ってもらえる。さらに、商品に注目が集まれば生野という街にもスポットがあたる。「路地裏発のオリジナル商品」というようなキャッチコピーが逆に新鮮だったりするんです。そして、初ブランド【Re:getA】を発表後、間隔をあけずに2弾、3弾と新作を企画。商売が活気づくと、それまで冷やかだった街の人の目も変わるんです。生野区には裁断、縫製、底付など靴作りのプロフェッショナルがたくさんいる。そんな人たちが力を貸してくれるうちに、自分はこの街に育ててもらったと思うようになり、生野の方への感謝の思いがあふれてきました。

高田 ■家族経営でやっていた業態を街を巻き込み、新しい関係性で発展していかれたんですね。

高本 ■そうです。「うちと仕事をしたい」と来られた方は、これまで誰一人断ったことはありません。ただ、最初は苦労しました。職人の方たちは1980円の商品を作っただけに、品質へのこだわりが低くなっている。ならば、職人が作りやすい形で、デザイン性もある靴を考えようと発想を転換。さらに、社内に品質管理専門スタッフを配置し、検品

で見つけた問題点を掲示しました。最初は「つるし上げだ」なんて言われましたが、あくまで現状をきちんと受けとめてもらうためのフィードバックだと。3カ月続けることで職人の意識も変わり、品質も改善されました。

ものづくりの職人や 現場スタッフ 周りとの対話が 品質向上への道

高田 ■対話によって地域の課題を解決されていったのですね。対話はとても大切なことだと私も思います。現場がいいものを作りたいとこだわるのも分かりますが、時にはクライアントの声を伝え、求められているものとのズレを対話によって埋めていく作業を行っています。また、外注の方々には、特に意識して対話やコミュニケーションを心がけています。製造面での細かな技術指導はもちろん、外注先ごとに発注量の管理を行い、取引額を担保することで安心して仕事をしていただくよう配慮。さらに、外注スタッフやその家族、当社のスタッフと家族が集まり、年一回、工場内で焼き肉パーティを開催

■ 有限会社シューズ・ミニッシュ
代表取締役 高本やすお 氏
父が創業した靴製造の下請けからメーカーへと転身させる。生野といえば靴づくり、という地域産業の復興をめざし、生野の職人とともにオリジナルシューズを発信する。



Takamoto Yasuo