



工場2階に設けられたGarage Minatoはポップでデザイン性溢れる空間。ベンチャー企業が入居する個室、コワーキングやオープンスペースを備えている



大阪テクノマスターを講師に毎月おこなわれるセミナー。前は株式会社三共合金鋳造所の長谷俊明氏を招き、鋳物づくりにおける卓越した技能を紹介



小規模事業主の金属加工ネットワーク「SAW～創～」の勉強会風景。今回は経営者にとって今最もホットな話題である「働き方改革」を取り上げた



講師を務めるのは中橋氏。毎回、勉強会のためにメンバーみんなが興味を持つテーマを考え、自身も勉強会に出席して知識を蓄えて当日に挑む

形にするためには、複数の工場で協力しなければならないケースも多いですから。それとGarage Minatoでは、大阪市が認定した優秀な技能者「大阪テクノマスター」と連携しています。弊社の工場長も認定されていますが、各分野におけるスペシャリストと連携することで「Garage Minatoに相談すれば、ものづくりに関する悩みはすべて解決する」という体制をつくり上げていきたい。

柘谷 僕はセミナーでその工場長の話に刺激を受けて、テクノマスターを目指したんです。技術へのこだわりや熱意、語り継いでいきたい想いを悠々と語る。その姿がとても輝いていましたから。僕たちの「てづくり工場組合」は2015年1月に発足。ほかとの違いは、まず歴史ある産業集積地である九条のブランド化を目指しており、地域を限定していること。この地は江戸時代の船大工からはじまり、戦後鉄を扱う工場が軒を連ね栄えた「鉄のまち 九条」として知られていましたが、近隣の町工場は40年で1/4に激減し、今も厳しい状況が続いています。そこで町工場が生き残っていくために考えたのが、地域でネットワークを組むこと。溶接・旋盤・曲げ・材料屋などのメンバーを集めて「九条の町」がひとつの工場というイメージを持ってもらう。完成品の見積りがきたときに、ネットワークを使ってワンストップで届けられるのは強みになります。

高満 今、何名ぐらいいるのですか？

柘谷 6人です。メンバーを後継者に絞っているのが少人数です。廃業などで技術が受け継がれないまま途切れてしまうと、産業集積地としての強みが減っていく。それを食い止めたい。あと家業の発展ですね。この継続と発展、そして「共に学び、共に成長する」をコンセプトに掲げています。目標は大きいほうがいいし、組織を広げたい気持ちはありますが、自分たちが上を目指すためには、地域の活性化なしではありえないと思うので、地域のものづくりを盛り上げたいんですね。

中橋 具体的にはどういう活動をされているのですか？

柘谷 町工場が苦手な情報発信を頑張っています(笑)。月1回の勉強会や、大阪府の就労に関する部署と一緒に作ったプロジェクトも展開しています。

中橋 私が主宰する「SAW～創～」(以下SAW)というグループは、2017年11月から正式活動しています。現在は30名が在籍し、30代40代が中心。メンバーは私と同じような小規模企業の経営者、もしくは次期経営者、自営業主がほとんどです。メンバーとはメールやLINE、Facebookなどで連絡を取りあって2ヶ月に1回、勉強会と懇親会を開催し、メンバー間の相互理解とつながりをつくっています。

柘谷 きっかけは何だったのですか？

中橋 私自身ひとりで仕事をしているので営業に回れず、しかもうちの仕事は飛び込み営業で取れるものではない。とはいえ営業しなければ得意先も広がらない。現状維持だけを考



えていると衰退してくだけ。「半歩前進で現状維持」だと考えているので、常に少しでも前進しなければいけない。先代の頃は高度成長期で東大阪という立地もあり仕事が多量に入ってきましたが、高齢化や後継者不足で次々に廃業してつながりも消えつつある。だからこそ知り合いを増やさないといけないと思ったんです。

柘谷 会社規模が小さいところばかりですか？

中橋 自然とそうなりましたね。一応決めているのは「決定権のある人」もしくはそれを継ぐ人。業種は問わない。弁護士や税理士は選別して入ってもらっていて、グループを見渡したら知恵袋として相談できる人もいて、実際の仕事のやりとりができるようになっています。

高満 とてもいいと思いますね。異業種だから仕事も頼めますね。

中橋 勉強会では「明日から役立つ知識」を学びます。個人や家族経営では社労士や税理士を雇うのは難しい。みんな専門ジャンルに秀でた人ばかりなので仕事はできるけれど、忙しくて経営の勉

強まではおぼつかないのが現状です。じつは私は30代前半まで証券や保険の会社に勤務していたので、経理には強い。そこで私が教えましよう(笑)。

グループやネットワークを支える人をいかにして集めるか。

柘谷 SAWのメンバーはどうやって集められたのですか？

中橋 面白い勉強会がないかネットでつねに情報収集しているのですが、そういうものに参加して条件に合う人を探しました。私は知り合って2日目でも10年前から知っているみたいに付き合うことができるんです(笑)。

高満 さすがは元営業マン(笑)。

中橋 たとえば「MOBIO-Cafe-Meeting」では、ものづくり企業が自社のプレゼンをされますが、それを聞いてから懇親会で自分の会に入って欲しい人に話しかけます。一緒にやっていきたいので募集はしない。「自分の目で見て、話を聞いて」一本釣りで2ヶ月に1回の勉強会に、必ずひとり増やすということを決めていて、それを達成しています。

高満 じゃあ年間必ず6人は増やしていくということ？ それは凄すぎる。

中橋 うちのグループは私が会長で、すべてを仕切っています。勉強会の開催日程や内容の決定から連絡、出欠の確認まで私ひとりでやっています。ちなみに出欠のメールを2回スルーしたら、退会というルール。仕事上のつきあいは続けますが、連絡網から削除します。これって厳しいかな？

高満 いやそれを了承して入っているんだから、いいと思いますよ。

中橋 私はグループというのは、顔と顔をつき合わせて話をして、何でも言える関係であることがベストだと思っています。そのなかで仕事のやりとりができればいい。だからメンバーの工場はすべて見に行っています。それによってどういう設備や技術を持っているか、どんな仕事をしているかがよくわかり、仕事も頼みやすくなる。

高満 たしかに現場を見ないとわからないですね。私は知り合いの方に声をかけて紹介してもらったり、テクノマスターを認定する大阪市の経済戦略局からも紹介していただいています。あとは講演をお願いされたら、こういう方がいるので同じ想いの人がいれば一緒にやりましようという形で、講演会の前にアピールさせてもらっています。

中橋 この講演会の前のお話が、熱いんですよ(笑)。

高満 やはり「知って興味を持ってもらう」ことが大切なので熱が入ります。先ほど柘谷さんがおっしゃっていましたが、情報発信って私たちの弱い部分。そういうところはクリエイターさんとのコラボという形で、アドバイスをいただきながら発信しています。

柘谷 うちの地元で根を張っているメンバーがいるので、商売の内容や規模、得意先などの情報を知っており、さらに知人がいれば人となりもリサーチしたうえでお話をさせてもらうようになっています。地域や後継者などに重きをおいているので、広く募集するというよりは、そうやってひとりずつ増やしていくという感じです。

ものづくり企業における横の連携、そのメリット、デメリット。

中橋 「仕事がいい」というところからはじめて、思ったほど仕事は増えていないけれど(笑)、困ったときに頼れる相手がいるのはとても心強い。それがグループを組んでよかった点。それとふだん扱わない素材がきても、加工条件を電話ひとつで相談もできるしね。

柘谷 ちなみに同業他社はメンバーにいないんですか？

中橋 微妙にズレていますね。それと私は勉強会で名刺交換したとき「真鍮・砲金をメインにしている」と特徴を伝えてきましたが、そこに最近「グループ内では金属加工のメンバーが揃っている」と

言えるようになって。しかも少人数でやっている人ばかりだから「小回りもきき、少量の試作にも対応できる」と伝えれば目を輝かせて聞いてくれる人が多い。そのあたりから見積りが増えましたね。



高満 ネットワークをつくることで、うちも取引先や連携工場も増えました。応援して下さる方も多くいて大手企業が新規顧客になってくれたり。ただ、いちばん大切な「町工場のネットワーク」ということに関していうと、まだまだかなと思っていて。

柘谷 「ネットワークのなかで、またネットワークが広がっていく」というのも大切。たとえば講演会に行くと素晴らしいと共感したら、人に話したくなるでしょ。自分の知り合いであれば、僕が熱く語るほうがその感動が伝わりやすい。仲間を紹介するのも大事かなと思っていて。またそういう人には同じような知り合いがいたりするので。

高満 友だちの友だちってフィーリングが合うというか、響くんですね。

柘谷 うちの会はドラッカーの「マネジメント」を共読したり、意外と真面目な会。自社に当てはめて読むのですが理解できる箇所もあれば、わからないところも出てくる。同じ町工場でもバックボーンや業務も違うから、共感のポイントは違います。読み解けない箇所があっても、読後の勉強会での感想スピーチで、ほかのメンバーが経験をもとに共感できた話として聞くと理解できたりします。結果、それが自分の成長につながる。高めあいですね。それと「得たことをすぐにやる」を念頭に置いて。先日も講師を招いて3S活動の勉強会をした後、朝礼を見学について意見を交換したり。あと職種は違ってもメンバーの仕事はとても刺激になります。



中橋 逆に困ったことや苦勞したことはありますか？

柘谷 少人数でも考え方の違いが出てきます。さきほどの共読でも最初は反対しているメンバーもいて。しかしこれも勉強と捉えています。自分が代表になって新しい方針を立てたとき、ついてこない人が出るかもしれない。そういう人のやる気をどのように引き出してプロジェクトに参加してもらうか、そういう練習をしているんだと思って。

高満 うちの場合は勉強会でベンチャー企業の方に語ってもらって、プロジェクトを進めようとしているんですが、即答して動ける町工場がまだまだ少ない。なので、同時並行でいくつかのプロジェクトを進めることができない。月に1回ベンチャーピッチをすれば、すぐ始動できると思っていたが難しかったですね。だからまず成果を上げたいです。

中橋 成功事例が生まれれば道筋ができるからね。Garage Minatoはプロジェクトでのものづくりを目標にされていますが、それは指揮者がいないとできないこと。SAWは私を含めメンバーの多くがプレイヤーで、統率すべき指揮者が不在。これだけ製造業が集まり、しかも決定権を持つ人ばかりなのだから何かつくればい

いと言われますが、それはやる気がない。

柘谷 共同受注はしないということですか？

中橋 そうですね。あと企業連携のグループを運営していく上で大切なことは、顔が見える関係でいること。仕事をまわすためには、相手の仕事内容を理解して、何か頼まれたときにすぐ顔が浮かぶような本当の意味でのつながりが大切。もうひとつは、今いる人たちを飽きさせないこと。勉強会の講師も私がやっているのだから、内容もみんなが興味を持つものを選んでいきます。1月は「働き方改革」を