雑誌 スクリュードライバーは日本経済の原動力たる大小様々なメーカーを、船の推進器（スクリュー）と運転手（ドライバー）を掛け合わせた造語で表現し、未来を切り拓く企業を取り上げ、スポットライトをあてるため生まれました。

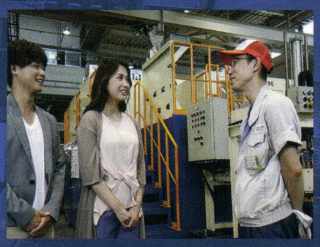
あなたの地元経済の底力を探る。　優良企業紹介誌の決定版！

Screw driver

2019
10

らしさ

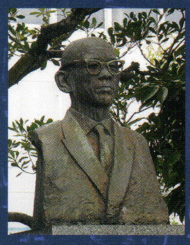
その国の経済をみる時、
国情、経済界の方向性に注視する。
そして地方各地に人が住み経済界がある。
地域経済を探るとき、
トップカンパニーの風土を注視すると、
企業風土を育てているのは、
創業者であり、現経営陣であり、
その社員たちの日常・・・
企業らしさが大事になる事がよくわかる。
その「らしさ」の原点を探る。



シリーズ 大人の社会見学

味なファクトリーを探る

大阪府枚方市
株式会社
大阪螺子製作所



創業者　西田 己喜蔵 翁

［特集］Top Interview

会長 西田 陽一 氏

社長 西田 英夫 氏

仲間の声
わたしの大阪螺子「らしさ」

Top Interview

株式会社大阪螺子製作所　会長インタビュー

土台を固めた中興のリーダー

西田 陽一 氏

1934（昭和9）年6月30日生まれ
1964 年社長就任

会社の基礎をつくった創業者 西田己喜蔵 翁

――2019年は創業者西田己喜蔵氏の55回忌の年です。まず大阪螺子製作所の成り立ちと初代社長についての思い出などをお聞かせください。

初代社長である父、己喜蔵は根っからの職人でした。私が生まれた翌年の1935（昭和10）年、大阪市大正区の長屋を工場に改造し、農業用発動機の特殊ピンを製作したのが始まりです。創業当時は【大阪ピン製作所】という名称でした。大正区は、町工場や造船関連施設等も多く、労働力を集めやすい環境でした。まもなく戦争が始まり、1944年には海軍の指定軍需工場になり、翌年には本社の設備の一部を宝塚市生瀬の武庫川河川敷に移動し、疎開工場を開設しましたが、不幸にも台風で流され、その後戦況の悪化を受け本社工場は空襲で全焼しました。

1945年8月に終戦を迎えた直後、茨木市内に【大阪産業社】を発足させます。大阪ピン製作所の事業一切を引継ぎ、焼け跡から資材などを移して事業を再開。戦後の日本経済を引っ張っていった産業の内の一つは繊維産業であり、繊維機械の部品や三菱重工業京都製作所のエンジンの部品等を納めましたが、その頃の日本国内は、電気も材料も不足しており、まともに操業が出来ず、一時は倒産寸前までなりました。

西田 己喜蔵 氏
1907（明治40）年2月25日
～1964（昭和39）年10月14日（享年57歳）
茨木市商工会議所会頭、勲六等瑞宝章受章

1950年、同じ茨木の土地で大阪産業社から改称し、【株式会社大阪螺子製作所】を設立した頃、朝鮮戦争が起き、特需景気で息を吹き返し、昼夜生産に追われる日々でした。その後急速に日本経済が発展し、汽車・船・自動車等の物流需要が高まる中で、三菱自工、マツダのオート三輪の部品を納入し、自動車業界の進展とともに部品メーカーとして発展。それ以来自動車関連部品を製造しています。国内産業の発展を支えるため、初代社長は日本生産性本部主催の第一回欧米視察団に参加。その頃から、積極的に海外の優れた技術を取り入れるようになりました。

――初代はどんな人柄でしたか。

一言で言えば人格者です。創業者として経営感覚があり、営業、技術、総務、すべての要素をもちあわせたオールマイティでしたね。会社を立ち上げた人間にしか分からない「お金の使い方」というものがよくわかっていたようです。家にもよく人が集まってきて、情報交換の場になっていました。経営には情報が欠かせないということを、初代の背中から学びました。

大阪螺子製作所の土台を築いた西田陽一会長

――西田会長が初代から会社を引き継がれたのは1964（昭和39）年。東京五輪の年ですね。

当時、私は30歳。初代（享年57歳）が築いた土台をつぶさないように心がけました。高度経済成長の波に乗り、なんでも作れば売れましたね。オート三輪に加えエアコンや洗濯機など白物家電にも着手。集団就職で地方から集まってきた若者を雇い、機械をフル稼働させていました。

そのころの従業員数は280人ほどで、1日の生産量は

大阪螺子製作所 85年の歩み

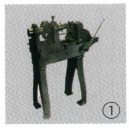
1935 創業

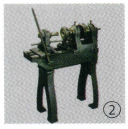
初代社長 西田己喜蔵、28歳で大阪市大正区北恩加島町にて大阪ピン製作所を創業。

創業当時製作のピン
当時は主に発動機用特殊ピンの製作を行っていた。

1937-39 工場拡張

業績好調に伴い工場を拡張。また、創業者独自の考案によるネジ製作用の単能機完成。品質・生産効率の飛躍的な向上を実現した。





創業者考案の単能機
①挽抜機（ガリ盤）
②頭磨機
③首裏取機

1940 工場移転

事業の順調な発展を受け北恩加島町144番地に工場と事務所を新築。

1943 三菱重工株式会社名古屋発動機製作所の協力工場となる

1944 海軍省監督工場に指定

当時は41年に始まった太平洋戦争の戦時下、神戸製鋼所山田工場の専属協力工場として三重県宇治山田で工場を稼働、航空機用小ネジを製作するが翌年の空爆で全焼する。

1945 大阪産業社発足

本社工場空襲により全焼、8月終戦。11月に大阪産業社と改称、茨木市下穂積で大阪ピン製作所の事業を継続。

約5万個。いまや200人で日産500万個ですので、生産性は約100倍向上しています。先進的な工作機械を次々と導入した結果です。工場を拡張、設備投資と償却のサイクルを効率よく回し、うまく時代の波に乗ることができました。茨木の工場では用地不足で支障を来たす様になってきたので、事業の拡大を図り、現在の枚方の土地に本社工場を移転。それが1980年、今から約40年前です。

——いい思い出は。

私は機械が好きで、世界中に出張していい機械があれば買うということをしょっちゅうやっていました。アメリカに出張した際、当時の年商分ぐらいの機械（最新鋭FORMAX）を買ったことがありました。積極的な設備投資のため一時は多額の支出となり、経理に叱られましたが、バブル経済の波に乗り、結果的には利益にも大きく貢献しました。現在は堅実・健全な経営を継続中です。波乗りのタイミングが良かったようですね。

機械好きが高じて時代の波に乗れた。

——海外進出については。

マレーシア、中国で合弁事業、ドイツやアメリカの会社と業務提携したこともあります。色んなことをやりましたが、商習慣や価値観における日本との違いに驚かされたこともありました。結局こういった提携関係というものは人と人との信頼の上に成り立つものです。信頼関係が築けなかったときには、早めに撤退しました。長く関係が続いたのは、マレーシアの会社です。当社で使っていた中古の機械を譲るとき、先方は資金がなく、支払いができませんでしたので、タダで譲りました。ところが、1年か2年経った頃、「西田さんに譲ってもらった機械のおかげで経営を持ち直すことができました。ありがとうございました。」と言って、メモ書きしていた機械の値段ぴったりの金額を持って日本にやってきました。証文もなにもなかったのに、きちんと支払いをしてくれました。今では資本関係は解消していますが、海を越えて信頼関係を築くことができたいい経験です。

——会社経営の秘訣は。

私の信念は、商品の売り手も買い手もすべて対等な関係で信頼関係を築くということです。弊社の製造する部品がなければ、お客様は製品を組み立てることができません。お客様の求める品質、正確な納期で安定して供給し続ける。これが部品メーカーとしての使命であり、強みです。

かつて、あるお取引先様が海外進出される際、安い現地価格で部品納入を求められたことがありました。価格を下げることは品質を下げることに繋がりかねません。品質を保証するためには、お断りせざるを得ない要求でした。製品の「品質」「価格」「納期」そのすべてにおいて、売り手と買い手双方が納得した条件で契約をする。それが長くお取引を続けていくための秘訣です。

1950 大阪螺子製作所設立

株式会社大阪螺子製作所を設立。大阪産業社より事業を継承。6月に勃発した朝鮮戦争による特需を受ける。

1951 通産省日本工業規格（JIS）表示許可工場に認定される

1953 最初で最後の広告

南海電車難波駅にタイアップ広告を掲載。

1957 茨木事務所新築

自動車産業の発展を見越して隣接地に新工場を計画、ボルト工場、事務所棟から新築した。また、この時期に欧米視察に参加した。

1960 かつらエンジン20万台生産達成

三菱重工業から品質と納期の正確さを認められ毎年連続で表彰を受けた。

1960

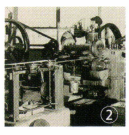
通産省から合理化融資第一次推薦工場に指定される。日本開発銀行より再度に渡り融資を受け、ドイツマルメディ社製の四段圧造機を導入。

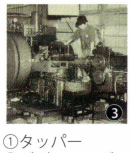
1961

アメリカナショナル社製ナットフォーマーを導入。

1962 茨木工場完成

建築していた新工場が完成。効率化と量産体制の確立を図り当時の最新設備を導入した。





当時の弊社製品

①タッパー
②ダブルヘッダー
③ナショナルナットフォーマー

Top Interview

株式会社大阪螺子製作所　社長インタビュー

さらなる発展、未来を担うリーダーとして

西田 英夫氏

1971（昭和46）年2月15日生まれ
2017年社長就任

――会社経営においての攻めと守りとは。

会社発展の源は攻めで、それがないと成長しません。まずは先手を打つことです。会社を引き継いだ当時は、売上全体の7～8割が一社に偏っていましたので、取引先や取扱い製品を一点に集中させないようにすることでリスク回避し、挑戦するフィールドを拡げました。バランスよく、幅広く取り組んでいくことで会社の基礎を築いてきました。それが攻めであり守りでもあります。

――会社経営におけるご苦労は。

二代目である私は創業者を間近で見てきました。「親の背を見て子は育つ」と言いますが創業者である父の苦労を少しだけ理解しています。創業者一族が経営者を継いでいくということは、「血筋、先祖を大切にしようという意識が働く」という点で、理想的だと思います。世の中には創業100年を超える企業はほんの一握り、一説には会社の寿命30年とも言われます。継続は大切だ。「潰さない、続けるのが親孝行の前提で、その上成長すれば望外の喜びだ」との信念で経営してきたのが今の姿と理解しています。

――若い社員へのメッセージをお願いします。

若い人は経験が少ないので、素人だからこそできる新しい発想に期待したいです。経験を重ね、玄人になれば、発想だけではなく実行することまでが求められます。若いうちにあらゆることにチャレンジしてもらい、前向きな失敗を許容し、失敗の原因を究明する姿勢を大切にしていきたいですね。

――会社を引き継がれたときの印象は。

1999（平成11）年に入社したとき、率直に言って「硬直している」と感じましたね。前職は全く関係のない異業種の会社で営業をしていて、顧客の意見を聞きながら一品一品対応していく仕事でした。

弊社に入社した当時は標準品が売上の9割、まさに「ネジ一筋」。毎月決まった注文があり、決まったものをつくる状態。今まで造った事がない製品の見積依頼があった場合、挑戦する前から断っていました。ある時、顧客の所へ行き生の声を聞いた私は、危機感を覚えました。今の大阪螺子は顧客ニーズに対応していける状態ではないと。今後は柔軟に対応出来る組織が必要だと考えました。外の会社にいたからこそ新鮮な目で会社組織を見直すことができました。

――2017年に経営トップになられましたが。

私が取り組んできたことは、ボルトだけでなく、機能部品を増やしていくこと。機能部品とは、ボルトの締結機能だけではなく、レバーであったり、回転軸であったり、多様な役割を持つパーツのことです。ボルトに比べるとその形状は複雑で、加工も難しくなります。顧客の要望が、より特殊かつ高精度なものに移り変わっていくことを見据え、標準ボルトの締結部品から機能部品へと対応できる範囲を広げ、「提案型」の開発を行っていくべきだと考えました。そこで取り組んだのが、冷間圧造用金型の内製化です。弊社のモノづくりは、いくつもの工程の組み合わせです。その中でも、製品の形状の大部分をつくるのが冷間圧造工程です。

1964 初代社長葬儀・叙勲

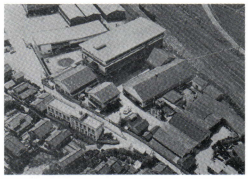
10月14日、創業者西田己喜蔵57歳で他界。戦前戦後に地域雇用や地域発展に力を尽くした功績として勲六等瑞宝章を授与される。

1964 二代目社長就任

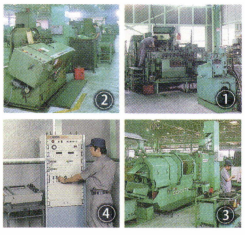
二代目社長として西田陽一が就任。

1969 茨木工場・事務所の増改築

73年第一次オイルショック、78年のオイルショックと荒波が襲うが、この時こそ先を見据えた設備投資をと力を注ぐ。



増築で拡大する茨木工場全景（70年頃）



①多段打ちフォーマー（米・ナショナル製）
②スレッドローリングマシン（米・ハートフォード製）
③二次加工機（大隈-シュッテ製）
④疲労試験機（島津製）

1976 日本工業規格JIS上級10・9表示許可工場に認定される

1980 本社工場を枚方に移転、枚方工場操業開始

事業の発展を考え計画していた本社工場を枚方企業団地内に建設、新工場（A棟）完成。操業を開始する。

圧造というのは、金属素材を金型に入れ圧力を加える事で圧縮させ形状を造り出す加工方法です。
以前は、金型はすべて金型メーカーに外注してつくるものでしたが、２００８年より社内で製作する体制を整えました。特殊なものを作ろうという時に、社内で金型を作っていないとノウハウが残らないし、外部にお願いしていると、コストはもちろん時間がかかるからです。金型を内製化する事により、スピーディで柔軟な対応が可能となりました。
そういった改革を行った結果、ようやくお客様からの我々の位置づけが「ボルトメーカー」から「パーツメーカー」に変わってきたのを感じます。印象を変えるのに10年はかかりました。やるべきことに地道に取り組んだ結果です。
今後も顧客のニーズを敏感に察知し、柔軟に舵取りを行っていきます。

――これからの経営戦略は。

私たちは何か1点当たればドーンと業績が伸びるような業界ではありません。少しずつ製造品目を積み上げ、全体的に底上げし利益を伸ばしていかなければなりません。自動車関係の製品はライフサイクルが長い業界なので、一度受注を取れた製品は何十年と長く注文をいただけることが多いです。その長い年月の中で、受注量の推移を見ると、思ったより伸び悩んだということがあれば、突然急増するものもあり、その動向を完全に把握するのは困難です。だからこそ、幅広い分野の製品を取り扱い、新しいチャンスをどんどん掴んでいくことが必要です。現在では売上全体で標準品の比率は9割から6割程度に、機能部品を4割ほどにまで増やすことができました。
近年は部品調達の現地化も進んでおりますので、海外進出されているお客様からの受注を積極的に取っていくためにも２０１３年にはタイに生産拠点を構えました。

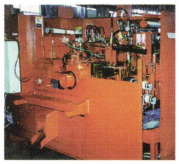
――大阪螺子の強さとは。

我々は量だけで無く質でも勝負します。標準的なものを高品質で大量に造り続ける事は元より、私たちにしかできないことにチャレンジし、スピード感をもって顧客の要望に応じていきます。とにかく第一にスピーディな提案をすることです。金型内製化によって高めてきた短納期での開発力を更に磨き、ナンバーワンでなく、オンリーワンを追求していきます。

――「働き方改革」はいかがですか。

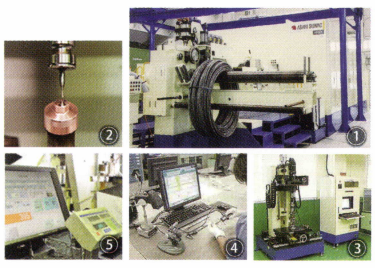
２０１９年は年間休日を2日増やし１１６日としました。目標はさらに4日分の作業効率化を進めて、１２０日にする事です。そのために、生産性を上げる取り組みを個人単位・部署単位・会社単位で進めています。
まずは個々の意識改革からです。長時間会社に残って仕事をするよりも、早く仕事をして、早く帰り、自分の時間を趣味や余暇に使う方がよっぽど有意義ですし、仕事の効率化にも繋がると思います。仕事を属人化するのではなく、自分ができたことは他の社員にもできるように標準化を進め、生産性をあげていかなくてはなりません。
会社として推し進めているのは工場の自動化及び効率化

内製化で完成度が高いオンリーワンを追求したい



米・ナショナルマシナリー社製 FX-33M 導入。日本で最初に量産機としての利用を開始する。

1982 熱処理工場（旧F棟）建設
1982 マレーシアPSEP社に技術提供
1988 生産管理棟（B棟）建設
1990 バブル崩壊
不況をパワーに変える社風のある弊社は工場の建設、機械設備の一新を図る。
1992 新C・D棟建設
連続熱処理炉D棟に完成
1998 ISO9001取得
1999 物流センター建設
2001 中国深センSHBC社に出資
2004 E棟建設
2008 F棟建設
新棟建設に伴い設備・システムを充実。冷間圧造での複雑形状品の量産体制を確立。



①大型パーツフォーマー（6段・550t）
②5軸マシニシングセンタ
③ボルト評価試験機（トルク・回転角・軸力実機測定）
④自社開発オリジナル検査測定システム
⑤自社開発オリジナル計数システム

です。自動搬送車を用いて物流を効率化し、従来は手で行っていた作業を順次ロボットに置き換え、自動化することで、人はもっと考える仕事に時間を使い、更に改善が進むはずです。

自動化設備や周辺設備の設計も、社内で行っています。専門部署のスペシャリストたちが、現場の作業者の意見を聞きながらユーザーフレンドリーな設備を作ってくれています。

各自が定められた時間の中で業務を遂行する意識を持ち、業務の標準化を図りながら、身近なところから改善を積み重ねていくことで、働き方改革を実現したいと考えています。

――若い社員へのメッセージをお願いします。

頑張っている人には平等にチャンスがあります。チャンスの捉えかたは、人によって違うと思いますが、私はピンチこそチャンスだと考えています。困難な状況を乗り越えてこそ、自分自身の力となる代えがたい経験を得ることができます。与えられることを待つだけでは、チャンスを掴むことはできません。相手の立場や周囲の状況を見極め、自らの意思で動くことができる人は、きっと大きく成長できるはずです。今後、業務の標準化を進め、基本的な知識は短期間で身に着けてもらえるような体制を目標としています。その先は、いかに個人が自分の仕事に興味を持って、勉強し、深めていくかです。一回きりの人生ですから、新しいことにどんどん挑戦してほしいですね。

聞き手　池田知隆
ジャーナリスト
（元毎日新聞論説委員）
1949年熊本県生まれ。
早稲田大学政経学部卒。
毎日新聞社入社後、社会部、学芸部、論説委員などを歴任。
著書多数。

BRAND NEW こんなところにも大阪螺子らしさ

大阪螺子の働き方改革！

有給休暇取得率アップにむけて
2019年4月【半日有休制度】を導入。

4月～8月（5ヶ月間）で159回もの**半日有給**が取得された。

有給休暇取得率も変化！
4月～8月（5ヶ月間）での実績。

2018年 **2.5日（人）** ▶ 2019年 **4.5日（人）** **2.0日増！**

半日有給制度を利用した社員の声。

- 病院など半日で終わる予定などがある場合に使用しメリハリのある出勤が出来た。
- 銀行や役所など平日でないとできない手続きがあるときに、休暇が取得しやすくなった。

2020年　大阪螺子は【健康経営優良法人】を目指します！

社員本人や家族の健康が一人ひとりの幸せの基盤であり、会社の発展にも繋がると考え、健康保持・増進を積極的に図り、安全・健康・快適な職場環境の実現。

具体的な施策の例

従業員の心と身体の健康づくり

●保健指導の実施または特定保健指導実施機会の提供。
生活習慣病などの健診など
●従業員の感染症予防の取り組み。
インフルエンザ予防接種など

社員一人ひとりが【生産性の高い働き方】の追求の土台となる“健康”の保持、増進に努め、やりがい・働きがいを持って活き活きと活躍し続けられる

そんな大阪螺子を目指します。

2008 金型内製化スタート
8年のリーマンショックにより受注が激減するも生産に追われないこのタイミングを好機として金型内製化に向けて積極的に取り組みスタートさせる。

2013 タイ工場創業開始
15年からタイ技能実習生受入開始。

2015 3ダイス転造機水平多関節ロボットによる自動化
2ダイス転造機の垂直多関節ロボットによる自動化。
C棟AGV（自動搬送車）の入れ替え。
コンプレッサー更新に伴う設備管理のIoT化。

2016 熱処理炉更新

2017 取締役社長に西田英夫就任

2018 自動化、IoT化の促進
2019
3Dロボットビジョンを用いたバラ積みピッキングによるハンド転造の自動化。
NC2ダイス転造機の垂直多関節ロボットによる自動化。

2020 創業85周年を迎える