記事掲載 掲広

Fastening Journal & Network
ファスニングジャーナル
（旧　全国鋲螺新聞）
（昭和35年5月26日第三種郵便物認可）
本社　〒110−0005　東京都台東区上野7−9−15（車坂ビル）　TEL.03−3844−4460　FAX.03−3844−4467
支局　〒579−8027　東大阪市東山町15−8（東山マンション）　TEL.072−980−5580　FAX.072−980−5581
第2487号
令和元年（2019年）
10月17日（木曜日）
発行所（株）ファスニングジャーナル
http://www.nejinews.co.jp
E-mail fj@nejinews.co.jp
毎月7日、17日、27日発行　購読料金・年12,000円（税抜）

つなぐ創造、
つなぐ未来へ。
くさびナット
くさびロックボルト
三方善の心で新技術、新分野を拓く
YAHATA
株式会社 八幡ねじ
本社 〒481-8555 愛知県北名古屋市山之腰天神東18
Tel.0568-22-2629 Fax.0568-24-6525

経産省

全

経済産業省が先
した「第157回
業景況調査（20
7−9月期）」で
期における全産業
判断DIはマイナ
6㌽（前期比1
減）となって三期
低下である。調査
独立行政法人中小
盤整備機構。

グッドデザイン賞選出」

神山鉄工所

創業百周年の軌跡

神山裕義会長と神山貴至社長にインタビュー

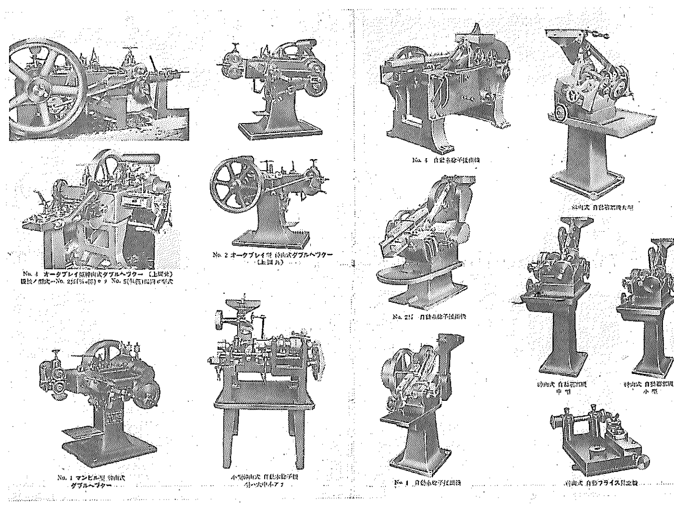
経営理念の継承

技術開発、人の和、利潤の追求

㈱神山鉄工所（本社＝大阪府東大阪市高井田西5丁目4番8号）では、本年8月に創業百周年の節目を迎えた事を機に記念誌「100年の軌跡」を発行した。A4サイズの表・裏表紙含む20頁構成。主な内容は、100周年を迎えての神山裕義会長の挨拶文、会社概要およびオリジナルブランド「ユニポイント®」の製品紹介、初代・神山時蔵氏の創業から現在に至る沿革と、これからの100年に向けての神山貴至社長の挨拶文、本社および桜井工場の従業員の集合写真を掲載。

同社は大正8年8月8日に神山時蔵氏が創業。当時は海外からの輸入品が多数を占めていたリベット類の生産設備において、ダブルヘッダーおよび製釘機を独自開発・活用しての製造販売を始めた。その後も順調に業容の伸展が図られ、伸線機や転造機、すりわり機の設計製作が行われ伸線を材料とする各種ねじの生産品目を拡充。戦時中には空襲を避け福井県に工場疎開する等の不遇も経験し、昭和37年に現在も生産拠点として稼働中の桜井工場（奈良県桜井市倉橋361）を新設するに至った。

昭和48年になると二代目社長に神山時男氏が就任し、自社製ピンチポインターでの全冷間鍛造によるオリジナルブランドのセルフドリリングねじ「ユニポイント®」の製造を開始。現在では総売上の7割を占める主力製品にまで成長している。また、将来構想に基づきハード面の充実化を進めて桜井工場を増設、本社工場では新設備導入および立体自動倉庫と在庫管理システムの導入が行われた。



記念誌でも紹介されている創業初期の販売機械

平成3年に神山裕義氏が三代目社長に就任。大きく変化する時代のニーズと、働き方の変化を見据えながら長期ビジョンに沿った施策を行い、特に品質マネジメントシステムISO9001、環境マネジメントシステムISO14001をはじめとする認定や特許権の取得に注力。また、社内環境の整備にも取組まれ社章デザインの変更も実施された。

そして昨年（平成30年）には創業者の曾孫である神山貴至氏が四代目社長に就任。人材育成や設備導入の積極的な取組みを通じて、次世代への技術伝承および生産アイテムのサイズ拡充等、永続的な企業経営に向けての体制強化に努められている。

創業から一世紀を迎えられ、経営理念「技術開発」「人の和」「利潤の追求」を継承しながら今後の展望等について神山裕義会長と神山貴至社長に語って頂いた。

―100周年を迎えられてのお気持ちを聞かせてください。

会長＝お客様に育てて頂いてここまで来る事ができました。支えてくださった仕入先の皆様、パートナーである社員の皆様に心より感謝申し上げます。70周年の時に私はまだ専務でしたが中心となって準備企画を進めました。今回は息子の代になり、歴史を振り返る良い機会になると思います。社歴を改めて調べ直す事で、今では当たり前のように出来る事でも昔は何で苦労していたのかが分かり、自分たちがそれをどう受け止めるか経験する機会になります。祖母はよく、朝日を拝む人は多いが夕日に拝む人は少ない、と言って夕日を拝んでいました。仕事が忙しくなると目の前の事だけを考えてしまいますが、実際には後ろも横もある。たまには見直してみるのも大事で、今の社長が今後の100年に向けてどのように舵をとるか。そのきっかけになれば良いかと思います。

社長＝100年を迎える事ができましたのも、ひとえにご愛顧頂きました得意先様、ご支援頂きました仕入先様、共に歩んできた社員の皆様のお蔭であると感謝申し上げます。一つの大きな節目を社長として迎える事ができましたのも、会長に華をもたせてもらい、また過去を振り返るきっかけも与えてくださいました。100周年を迎えて、お世話になった企業様へのご挨拶回りを行っています。普段はなかなかご挨拶の機会がなかったのですが、梱包資材関連の仕入先企業様で30年以上お付き合い頂いている会社もあり、注文通りに資材を届けて頂かないと我々もお客様に製品をご提供できませんので、そういった多くの企業様からの協力を得て今日に繋がっているのだと再確認する良い機会となりました。

―会長は記念誌の中で社長就任後の展開を「サービス業としての視点へ」と触れていらっしゃいますね。

会長＝当時はアメリカに追いつけ追い越せの時代から、アメリカから独立して日本に何ができるかを考える時代に移行してきました。メーカーも特色を出すために立体自動倉庫に注目し、モノをつくるだけでは厳しくなってくる時代です。お客様としっかりと向き合って、何を望まれているのかを考える。お客様は納期通りに届けてもらわないと困る訳ですから、安定供給するために在庫管理の体制整備があったのでしょう。出荷の時もお客様の要望がありバーコードシステムの導入やテープの色を変える等、臨機応変に展開してきました。こういった業務を振り返ってみると、モノを繰り返し作り続ける大量生産の時代は終わって、その実態はサービス業であると思ったのです。経営理念の一つに「利潤の追求」がありますが、これは父（二代目時男氏）が加えました。初代は職人気質で満足のいく製品しか外に出したがらなかったのですが、商売は利益を出さないといけないという事で当時では新しい感覚でした。

同社の変遷を語る神山会長(右)と神山社長(左)

―ドリルねじを製造されるきっかけは何だったのでしょうか。

会長＝経営理念に「技術開発」があり、昔から何か新しい事をやっていこうと多様なアイテムに挑戦していました。生産機械も作れたのが大きかったようです。父の頃は、ドリルねじはまだ切削で作っており冷間鍛造化は一番新しい流れでした。特許権を取得してから自社設計の生産機械と金型を作り、刃先部分を成型する金型は試行錯誤を繰り返しながら次第に手作業から今まで操作経験のなかった放電加工機の導入も行い、今度はマスターキーの型修正のためコンピューター支援によるCAD／CAMもいち早く取り入れてその都度使い方を学んできました。そういった流れがあり、現在では当たり前のように操作できているのです。

―神山社長は就任前の専務時代から環境整備や設備投資に取組まれていらっしゃいますね。

社長＝できる範囲で従業員が仕事のしやすい環境整備に取組んでいます。昨年には空調服を工場勤務全員に支給したほか、作業負担軽減のためにこの三年ぐらいで生産機械への投入機も10台ほど導入しました。現状維持では新たな製品・お客様より頂く案件にお応えできず衰退の道へと繋がってしまいます。一人で行える事は限られていますが、外部より技術開発専門のスタッフを雇い技術開発の中核を担う人材を育ててもらっています。また、今年4月からは企業の若返りを図り各部署で責任者交代も行いました。次の世代へと繋げていくため、若手の育成にも注力しています。当社は生産機械を作っていた時代があり、現在でも部署によっては現役で稼働中です。技術はしっかりと伝承され、最新型機械よりも旧型自社機械を使いこなした方が生産量が上がる事もあるほどです。刃先成形のポンチングマシンは老朽化に伴い外注で15台導入しましたが、最新設備ですと精度の水準も高まり、より品質の安定化に繋がりますので品質優先で見極めていきたい。自社で金型内製が行えるのは機械を製造してきたノウハウと技術により実現できる事ですので、現在でも歴史の流れは我々の中で根付いています。最新設備の導入により、新たな生産サイズや形状の幅が広がりましたので、設備の基礎的なところは揃ってきました。

―今後の展望について教えてください。

会長＝世代は一般的に25年程で区切られますが、世代によって時代と感覚が異なると思います。私は主体性が一番大事だと感じていますので、これからは若い人達の感覚で自分達が引張っていくという気機を持って取組まれるのが一番。経営者が主体性を持ってどのように行動するかで会社も大きく変わります。（社長に向けて）自分が持っている事を精一杯に出せば良いのだから、頑張っていってくれよ。

社長＝この度の節目で考えたのが、曾祖父、祖父、父は三人ともそれぞれの時代で何をすればよいのかを考え実践されてきました。二代目の口癖は「常に考えよ」で、その言葉は会社に掲げています。現在は社会的に標準化・自動化が進み便利な世の中でありますが、全てを機械に任せるのではなく、人間には人間にしかできない事があり、それが考える事だと思います。いざビジネスチャンスのお話を頂けた時に対応できるよう、今後も設備・人・資金の備えをしてお応えできるように体制を整えていきたい。

告知 台湾精密加工部品調達商談会

台湾企業とのビジネスマッチング商談会「2019年台湾精密加工部品調達商談会」が11月に東

同展は、台湾を代表する精密加工業者が来日を行い、来場者にとっては多くの台湾企業と一度に

型、射出成型、治具、粉末冶金等を展示。

日本国内三地域での開催となり、東京（11月18日京王プラザホテル）、名古屋（11月20日ヒルト

e.com/）、名古屋および大阪会場は（https://osaka.taiwantrade.com/）。

IBITIO
9」（10月31