

Hello!

Vol. 10

FACTORY

東海 町工場通信

町工場進化論。



「町工場って、面白い!」を伝える紙。

Hello!
FACTORY Vol. 10

いつの時代も、ビジネスの世界に変化はつきもの。今回登場する町工場2社の場合はどうか。焼き物の土のように柔軟に形を変える窯業の窯元。職人の確かな技術と若き経営者のアイデアの掛け算で“発信する町工場”へと進化したダイカストメーカー。「生き残るのは最も強い種でも、最も賢い種でもなく、環境の変化に最もよく対応できる種である」。生物学者ダーウィンの進化論の一節を思い出さずにはられない取材となった。



柔らかく、しなやかに。
三鈴陶器は決して割れない。



19 Misuzutoki

三重県三重郡菟野町永井3098-1
TEL:059-396-0529
<https://misuzu-c.com/>

三鈴陶器(株)

編集担当: 葉名尻 大貴

社長の新しい一面を発見!

三鈴陶器の工場の片隅には、社長専用の実験室のような場所があります。そこで日々、土や釉薬と向き合い試行錯誤する姿はまるで研究者のようでした。ただ、今日のお話を聞いて改めて社長の経営者としての一面に触れることができました。ガスの専門家として、これからも三鈴陶器の進化を陰ながら支えていければと思います。

焼き物の土のように 自在に変化する会社

1960年、萬古焼が一大産業として沸く三重県四日市。駅前には窯元が立ち並び、街じゅうが土と炎の匂いに包まれていた。そんな中、三鈴陶器の創業者はあえて市街地を離れ、町はずれの農村に窯を築いた。当時の四日市はコンビナートの建設が進み、空気中には鉄分が多く含まれていた。「そんな環境では、いい土鍋は焼けないと父は言っていました」。祖父の決断は、時代の“流れ”に逆らうようでいて、実は流れを読む選択だった。社会の変化の兆しを読み取り、受け入れ、変幻自在に形を変える——。柔軟な企業姿勢は、創業当時から息づいている。

萬古焼は、瀬戸や美濃と比べれば歴史も浅く、知名度も低かった。急須や和食器をつくったところで選ばれにくい。四日市の多くの工場が洋食器の製造を進めるなかで、三鈴陶器は洋食器だけではなく土鍋の製造にもチャ

レンジした。

「家庭用ガスコンロの火力が強くなって、従来の土鍋では割れてしまうことが増えていたんです。そこで、耐熱性を高めるためにベタライトを混ぜた土鍋づくりに挑みました」。

1970～80年代、ガス火に強い萬古焼の土鍋は市場を席巻し、三鈴陶器も波に乗った。市場環境や暮らしの変化に合わせて形を変える。そのしなやかな姿勢こそが、時代の変化に打ちのめされても決して割れない三鈴陶器独自の強さへとつながっていく。

作り直した。 製品ではなく、工場そのものを

1970～80年代、ガス火に強い萬古焼の土鍋は、日本の冬の食卓を席巻した。寒い夜、家族で囲む食卓の中心に土鍋があった。しかし、1990年代になると、かつては1000個、2000個単位で届いていた大口の発注が、月を追うごとに減っていく。食卓の主役が電気製品へと移り、



1 2 3 4
5 6 7 8

1:無数の柱が美しい木造の工場。古く趣ある建物は小学校を移築したものだという。/2:成形の工程。型から抜くその瞬間に思わず固唾をのむ。/3:取っ手をつけるその表情は真剣そのもの。つける位置や角度は長年の経験からだろうが、寸分違わず同じである。/4:差し込む光りと、高い天井が織り成す陰影のコントラストが美しい作業場。見惚れてついつい長居してしまう。/5:大きな窯へ、大人3人がかりで陶器を入れる。/6:表面に表情をつける。モノによって、スポンジなど素材や粗さを変える。ささやかながら仕上がりに大きな違いが。/7:塗った釉薬を確認する。並んだ鍋を見ると、もれなく、ムラ無く美しく塗り上がっていた。/8:奥行き長く大量のロットを一気に焼成できる通称「トンネル窯」。そのスケールゆえ少量の焼成には対応しづらいため、昨今これが常時使われているのは珍しいという。

暮らしのスタイルが静かに変わり始めていたのだ。

「お客様の暮らしが変われば、鍋に求められるものも変わる。作れば作だけ売れる時代ではなくなった。時代は何を求めているのか、考える必要がありました」。社長の言葉には、社会の変化を正面から受け止めた人間の覚悟がにじむ。

ここで、農村の小さな窯元は一つの決断を下す。大量生産から少量多品種へ。工場の生産体制を大きく変えることにしたのだ。

「同じ形を何千個も作るだけでは、もう立ち行かない。20個、30個といった少ない数でも受けていかなくてはならない。お客様ごとに求める形やサイズが違うので、最初は手間がかかって本当に大変でした」。

顧客の細かな要望に合わせ、土を変え、型を変え、釉薬を変える。少量多品種への対応は、手間も時間もかかるが、その積み重ねが技術を磨き、現場を鍛えた。新しい形を作るたび、ノウハウが蓄積され、職人たちは自信を手にしていく。柔軟に変わることが、三鈴陶器をより強くした。それはもはや“生き延びるための変化”ではなく、“進化するための変化”だった。

もう、変化を待たない。 自ら仕掛ける窯元へ

1990年代、同業者が次々に廃業していく中で、三鈴陶器はさらなる変化に挑もうとしていた。「このまま受注を待っているだけでは、いずれ自分たちも消えていく」。そう感じていた社長が次に選んだのは、近隣の若い経営者たちと手を組むことだった。

4つの窯元が手を取り合い、自分たちのオリジナルブランドを立ち上げる——。若い野心が集まって生まれたのが、有限会社4th market。商社を通さず、自ら企画・デザイン・販売までを行う。前例のない挑戦だった。

「最初はどうやって売ればいいかわからない。価格をいくらに設定すればいいかわからない。でも、“自分たちの名前でもノ”を出す”という挑戦に、すごくワクワクしたんです」。

デザイナーの無茶な要求に頭を抱えながら、他社の技術を見て学び、磨き合い、刺激を与え合う。4社のノウハウが交差したその現場は、まさに“実験室”のようだった。「4th marketでの経験がなければ、今の三鈴陶器はなかったと思います。あの挑戦を通して、“変化を恐れないDNA”が明確にうちのカルチャーに刻まれました」。

この挑戦で得たものは、単なるブランド力だけではない。“自分たちの力で未来を切り拓いていける”という、自信と確信だ。

執念が引き寄せた クリスマスプレゼント

時代の荒波を乗り越えてきた三鈴陶器だが、2023年、また大きな壁に直面する。土鍋づくりの原料・ベタライトの価格が、世界的なEVブームで急騰したのだ。ジンバブエ産のベタライトを中国資本が買い占め、価格はわずか数年で3倍に跳ね上がった。

「もはや買える価格じゃない。でも、陶器づくりを止めるわけにはいきません。そこで、ベタライトは使えないという前提で、原料や配合を改めて研究しなおしたんです」。

替わりに目を付けたのは、安価に手に入るコージライトという素材。だが、コージライトを混ぜた土でつくった土鍋は使い物にならなかった。火にかけるとすぐに割れてしまうのだ。

事務所で毎日毎日試作品の土鍋でご飯を炊き続けた。米を研ぎ、火にかけ、割れたことを確認する。土の配合を変えた鍋を火にかけ、また割れる。300個以上の土鍋をつくり、試験を繰り返した。

「ビキーン!という甲高い音がするんです。土鍋が割れるとき。あの音を聞くのが本当に嫌だね」。社長は苦笑しながら、当時を振り返る。

土の配合、焼成温度、釉薬の種類、ありとあらゆる可能性を模索した。そして、試作を始めてから約半年後のクリスマス。試作した5つの鍋を火にかけ、ご飯を

炊いた。結果、一つも割れなかった。「その夜のことは今でも忘れられません。やっと前に進めると思いました」。

2024年正月、三鈴陶器は主力製品の多くをコージライトに切り替えた。“柔軟に変わる力”が、再び会社を救った瞬間だった。

柔らかく、しなやかに。 三鈴陶器は決して割れない

日本の焼き物市場が縮小するなかで、三鈴陶器の視線はすでに海の向こうを向いている。中国、タイ、東南アジア——。購買力が高まり、陶器文化が根付くこれらの国々には、かつての日本にはなかった勢いがある。

「上海の展示会を見て衝撃を受けました。日本のギフトショーの何倍もの規模で、どのブースもすごく華やか。ライブコマースで“一日で二千万円売れた”なんていう声も聞こえてくる」。

中国では、土鍋は生活に根付いた道具であり、日本では7,000円でも高いとされる土鍋が、中国では1万円でも売れる。数が出なくても、品質の高さとデザインの美しさと勝負ができる。四日市から世界へ。これから社長は海外を飛び回ることになるのだろうか。

「いいえ、海外販路の開拓は商社や卸に託しています。うちはあくまでつくる会社。自分が長期出張で工場を空けてしまうと、日々の判断が回りませんから」。

その一方で、国内でのイベント出店や直販には力を入れ、ユーザーの声を直接聞く機会を大切にしている。

「『あの土鍋かわいい!』って指をさして言われたときは、頑張ってきてよかったなと心から思いました。現場でその反応を聞くと『次はこんなものをつくらう』と、また挑戦する気持ちが湧いてくるんです」。

人の声に耳を澄ませ、時代の流れを受け入れ、自らの形を変えていく。焼き物の土のように、柔らかく、しなやかに。これからの三鈴陶器がどう変化するかはわからないけれど、確信を持って言えるのは、この会社はきっとどんな困難にぶつかっても決して割れることはないということだ。

血のつながりはなくとも、
信頼でつながれる。



#20 Taiken Kogyo

岐阜県中津川市茄子川字腰ヶ平1143
TEL: 0573-68-2861
<https://www.taikennet.com/>

大健工業(株)

編集担当: 後藤 成人

温かい、体温のある会社

取材を通じて感じたのは、「信頼」という言葉の重み。26歳で就任した若き社長と、その背中を支えてきた専務や現場の職人たち。その信頼関係が、会社全体の温かい雰囲気につながっている。社長と専務、2人のインタビューから人間らしい体温のある社風が伝わってきました。

父を亡くした青年が、突然町工場の“社長”になった。当時、まだ26歳。右も左もわからないまま背負ったのは社員数十人の人生。そんな彼の隣に、ひとりの男がいた。現場を知り尽くした工場長——現専務である可知文明。「支えてやらなきゃ、と思ったんです。血のつながりはない。それでも、まるで親子のように。父を失った若き社長と、もう一人の“父”のような専務。その強い絆、信頼関係が、今の大健工業を動かすエンジンとなっている。

現場を知らない 社長の誕生

現社長が大健工業に入社したのは、大学卒業してすぐの23歳のとき。副社長として働く父は、当時すでに長く脳腫瘍の療養中だった。「僕が入社する頃には父はもう仕事に出られない状態で。自分の意思とは関係なく入社せざるを得ない状況でした」。

最初に手術を受けたのは、社長が小学5年生の頃。病気が進行して歩けなくなっても、車いすで出社し、会議にも参加する。そんな父の姿を見て育った。

「僕が入社して3年後に父が亡くなり、翌年には創業者である祖父も亡くなった。もう、自分が社長になるしかなかったんです」。

創業家の二人が立て続けにいなくなり、普通なら大混乱に陥りそうだが、社内は落ち着いていた。長い闘病生活を見守ってきた社員たちは、覚悟を決めていたのだろう。

「ありがたいことに、いいお客様にも恵まれました。それに、当時工場長だった可知専務がしっかり現場をまとめてくれていた。何もわからない中でも、自分のペースで覚えていけました」。

経営に関してもはじめてのことばかり。事業計画を立てても、従業員が賛同してくれるかがわからない。そんなときも、間に立ってくれたのが可知専務だった。

「僕みたいな若造の言葉に、説得力なんてなかったと思います。でも可知さんが納得してくれて、工場の人みんな



1 2 3 4
5 6 7

1:原材料となるアルミの溶解炉。ここでアルミニウムを溶かして液体に変える。/2:液化したアルミニウムを金型に流し込む。プレス成形された製品がラインに流れていく。/3:その次の工程が「バリ取り」。使わない部分を木槌などで打って落とす。プラモデルの不要部分を切り落とすような作業。/4:ターボチャージャーのボディとなる部分。シルバーの陰影が美しい。/5:一つ一つ、手作業で確認しながらブローで綺麗にしていく。/6:最終製品の断面見本。大健工業の技術の粋が凝縮されたものだ。/7:金型のメンテナンスも品質保持上、非常に大事な作業だ。周囲に居る数多くの金型が、大健工業の技術への無言の信頼を訴えているようにも映る。

伝えてくれた。おかげで会社が一つにまとまりました」。

父のように組織運営をリードしてくれた人。そして今も隣で支え続けてくれている人——社長と可知専務の信頼関係は、そこから始まった。

0.1ミリにこだわる執念が 会社の未来を拓いた

大健工業の歴史は古く、今から70年前にまでさかのぼる。創業者である祖父が立ち上げた中津川ダイカストという会社と金属部品の加工を得意としていた大健工業が一つになり、金型設計から加工までをワンストップで手掛ける現在の大健工業へと受け継がれてきた。

「創業当初はとても簡単な加工の仕事が多かったと聞いています。鉄の棒を切って長さを揃える、そんな単純作業がほとんどで。ところが、会社を立ち上げて20年ほど経った頃にIHさんから届いた開発依頼が、当社の技術力を大きく引き上げてくれたんです」。

転機は突然やってきた。IHからの依頼は、無謀とも思える挑戦だった。「自動車用ターボチャージャーを、ダイカストでつくれないか」。当時、その部品は砂型でしかつくれないと誰もが思っていた。精密さと複雑さが要求され、ダイカストで量産するなんて「不可能だ」と。しかし、大健工業は引き受けた。

「図面をもらって、金型をつくって、試作して……うまくいかないから削ってまた試作。当時の職人たちは徹夜でそれを繰り返したんです。高度な設備がない時代、作業はすべて手作業。金属が収縮してなかなか寸法が合わない。その度に金型を削り微調整を重ね、ターボチャージャーはようやく形になった」。

社長は歴史の重みに思いを馳せる。「0.1ミリ単位の戦いで、本当に大変だったと聞いています。けれど、当時の職人たちの頑張りが大健工業の未来を拓いてくれた。IHさんは今でも当社の一番の主要取引先ですから」。

極寒の倉庫での 全品検査がつないだ絆

ターボチャージャーの量産化を実現してから、道のりは平坦ではなかった。求められる精度が極めて高いため、ほんのわずかなズレが命取りになる。

「もう20年ほど前になりますが、あのときは本当に大変でした」と可知専務は苦笑する。

納品物の不良が続いた時期に、毎日IHの倉庫へ足を運び全品検査を求められた。真冬の倉庫で手がかじむほどの寒さの中、何千もの部品を一つひとつ目で確認していく。そんなことが、2〜3か月続いた。

「薄暗い倉庫の中で、設備もなく大した検査もできないのと思いながら、文句も言わず続けました」。

辛い経験だったが、その2〜3か月が後の大健工業の大切な財産を育んだ。毎日顔を出すうちに、先方の多くの社員と顔見知りになったのだ。

「『お前また来とるんか〜。大変やな〜』と、色んな方が声をかけてくれました。当時仲良くなった方の多くが今ではIHの幹部。そのつながりが今の仕事にもつながっています」。専務はそう振り返る。

不具合を他責にせず、顔を出し、手を動かし、関係を築く。その「誠実さ」こそが、大健工業の最大の武器だ。社長は言う。「祖父や父、そして専務が築いてきたお客様との絆の深さを、今でも強く感じます。私が今、経営を続けていけるのは、あの時代に専務が現場で築いてくれた信頼関係があるからなんです」。

自ら発信する、開かれた工場へ

大健工業の未来は、過去の延長線上にはない。現社長は先を見据え、インターネットという「新しい工場の窓」を開いた。コロナ前からSEO対策に着手し、同業他社に先駆けて自社サイトを整備した。

「私は職人ではありません。でも、仕事の“きっかけ”をつくることはできる。うちの職人たちは本当に優秀で、

難題にも逃げずに向き合う。見つけてもらえさえすれば、必ず期待に応えられると信じています」。

その狙いは単なる広報にとどまらない。IHの仕事だけに依存せず、造船・発電・農機など新たな分野にも挑むための布石だ。実際、サイトを通じた問い合わせから、新しい顧客との取引も始まっている。「発信する工場」という新しい時代の風を、社長は掴んだのだ。

そんな社長の挑戦を、可知専務は頼もしいかに見つめている。「彼はとても勉強熱心で、経営やシステムのこともよく考えています。無駄遣いもしないし、社長業に非常に向いているんじゃないかな。彼に任せておけば、大健工業の未来は明るいと安心して見ています」。

社長が新しい仕事を生み、専務が現場を整え、職人たちが技術で応える。それらすべてがかみ合い、会社は確かに前に進んでいる。「挑戦できるのは、専務や現場が支えてくれているから。自分ひとりじゃ何もできません」と社長は笑う。

70年を超える歴史の中で、幾度も形を変えながらも、変わらず受け継がれてきたのは、「信頼で動く会社」という在り方だ。顧客との信頼、現場との信頼、そして社長と専務の親子のような確かな信頼があれば、大健工業の未来は決して揺らぐことはない。

血のつながりはなくとも 信頼でつながれる

この言葉こそ、大健工業という会社のあり方を象徴している。若き社長が未来を描き、専務が現場で支える。二人の呼吸が合い、全社が丸となったとき、会社は確かに前へ進む。数十年前、不可能を可能にした職人たちの執念。不良が続いても逃げなかった専務や現場の誠実さ。そして今、信頼で結ばれた二人のリーダーが、新しい時代の扉を開こうとしている。大健工業のモノづくりは、金属を削るだけの仕事ではない。人と人の間に、目に見えない「信頼」という形をつくり出す。それこそが、大健工業らしいモノづくりの在り方だ。

Hello! FACTORY編集部の 工場見聞録

KO-JO KENBUNROKU



『Hello FACTORY!』は今号で10号。

東海地方のキラリと光る町工場を紹介する巻末恒例の当コーナーも、今回で50社を越えました。編集委員がさまざまな町工場の魅力を執筆しています。みなさまのお仕事のお役に立てれば幸いです！



人々の当たり前を守る塗装技術

私たちが毎日使う水道水。その「当たり前の安心」を支えているのが、安治川鉄工 彦根工場です。1930年に大阪で創業した安治川鉄工は、鉄塔・鉄柱・鉄骨などの製作加工を手がけてきました。彦根工場では、水道用バルブなどの塗装加工を担い、日本水道協会の認定工場として高い信頼を得ています。弁栓類や鉄鉄異形管に施される静電粉体塗装は、水道部品の耐久性を左右する重要な工程。常に水にさらされる過酷な環境に耐えるための技術と品質が求められます。見えないところで人々の暮らしを守る――。安治川鉄工の塗装には、長年培われた技術と“水を絶やさない”という覚悟が息づいています。(文：穂積)

安治川鉄工株式会社

[彦根工場]滋賀県彦根市西沼波町277-1
事業内容：鉄塔、鉄柱、鉄骨の製作加工及び販売 など
TEL:0749-24-6211
<https://www.ag-ajikawa.co.jp/>



FILE #49



縁起物にも光る職人「鬼師」の技

江戸時代末期、三州瓦が大きく発展し、鬼瓦を専門に作る鬼板師（鬼師）が生まれました。神仲さんは、その三州の地で創業100年を超える瓦メーカーです。暮らしや時代の変化に合わせて、鬼瓦、洋瓦役瓦、平板役瓦など様々な瓦を開発。今ではガーデニング材、オリジナル傘立て等も製造しています。これからの時期になると、縁起物である干支瓦の販売が始まります。熟練の職人「鬼師」が手掛けるその美しい瓦は、愛知県高浜市のふるさと納税返礼品にも選ばれました。歴史と様式美が凝縮された神仲さんの瓦を、ぜひ皆さんにもみて頂きたいです。(文：稲葉)

株式会社神仲

愛知県高浜市清水町3-3-1
事業内容：瓦・鬼瓦総合製造販売
TEL:0566-53-1532
<http://kaminaka.net/>



FILE #50



世界から注文が届く、盆栽鉢作家

盆栽鉢作家「久田佳山」のもとで修行し、1972年の独立後に常滑で開窯。中野行山さんは、全国の盆栽愛好家から絶大な支持を受ける盆栽鉢作家です。その人気は国内にとどまらず、世界中から注文依頼が届き、盆栽鉢の本場である中国でも高い評価を受けています。泥物鉢を専門に、小中鉢から超大型まで、ありとあらゆる大きさや型をこなし、焼きの絶妙な色調変化が大きな特徴です。独立後から現在にわたり仕事のパートナーである奥様の栄子さんとともに盆栽鉢作家の第一人者として活躍。こだわりをことごとく追求して生み出される作品は、長い歴史を超えて輝きを放ちつづけるでしょう。(文：相宮)

中野行山

愛知県常滑市塩田町4丁目23
事業内容：窯業
TEL:0569-35-5146



FILE #51



おいしいお菓子を通じて、皆様の幸せをめざして

丸八製菓は1948年の創業以来、看板商品の「八雲だんご」をはじめ、五平餅やクリーム大福など、多彩な和菓子を手がけてきました。長年にわたり、幅広い世代から愛され続けている和菓子メーカーです。国産米粉を生かした商品づくりと、独自の冷凍技術により、作りたての風味や食感をそのまま全国へ届ける体制を整えています。地元・豊橋で培った味と品質を大切にしながら、企業や学校、施設などへの大口対応にも実績を重ねてきました。地域社会とともに歩み、成長を続ける丸八製菓。これからも「安心」と「おいしさ」を追求し、和菓子を通じて暮らしに笑顔をお届けしていきます。(文：木村)

株式会社丸八製菓

愛知県豊橋市高田町字下地25-1
事業内容：だんご、五平餅、冷凍和菓子類の製造・販売
TEL:0532-29-0808
<https://yagumo.co.jp/>



FILE #52



Stamping Happiness ～プレス機で幸せを生み出す～

1919年、織物の模様を自動的に織り上げる装置「ドビー機」の一貫生産を目指して設立された山田ドビー。1961年には、金属を型で成形する「プレス機」の生産を開始。現在は、微細な金属加工を可能にする高速精密プレス機の開発・製造を主力とし、電気・電子部品や自動車部品、医療器具など、多様な分野で採用されています。国内外に複数の拠点を展開し、工法や専用設備の開発にも注力。製造技術を磨き続け、世界でも高いシェアを誇ります。「Stamping Happiness(プレス機で幸せを生み出す)」を企業理念に掲げ、ものづくりを通じて社会と産業の発展に貢献し続ける、世界をリードする工作機械メーカーです。(文：木村)

株式会社山田ドビー

愛知県一宮市玉野下新田35
事業内容：高速精密プレス機の開発・製造、工法開発及び専用設備の開発・製造
TEL:050-1790-6800(代表)
<https://www.yamadadobby.co.jp/>



FILE #53



ぞくぞく更新!

ガロプロ

工場改善 データベース

工場の課題を解決する「答え」が「満載」!

品質向上・安定化 省エネ 異臭・異音 ブロー・ファン
作動油 切削油 再生重油 労働環境改善 IoT
電力削減 火災対策 CO2削減 遮熱シート GHP
リジェネ炉 アルミ溶解炉 乾燥炉 炉の修理

工場改善 データベース

