



このコーナーでは、JVIA会員企業の方に、PRのポイントとして「わが社のいちおし」をお聞きし、その企業らしさの秘密に迫ります。今回はステンレス製品加工メカの東洋ステンレス化工株式会社です。

## 東洋ステンレス化工株式会社

### ■ 代表取締役社長

なかむら たかし  
中村 隆

#### 【経歴】

1983年大阪府立豊中高校卒、専門学校HALで4年間コンピュータのプログラムを学ぶ。1987年近畿資料計算(現KDC)入社、プログラマーやシステムエンジニアとして勤務。その後、スキューバダイビングやテニスのインストラクタに従事。1993年東洋ステンレス化工株式会社入社、2003年取締役、2011年社長。大阪府出身55歳。



東洋ステンレス化工株式会社(以下、東洋ステンレス化工)は社名のとおりステンレスを素材に配管を接続する際のすき間を埋め、漏れを防ぐフランジを中心に、継手なども製造するメーカーである。ただし近年、フランジの製造は中国のメーカーに委託するようになり、自社工場で作ることは少なくなってきた。その一方で、中村社長になってから真空チャンバを中心に真空機器を手がけるようになり、現在、自社での製造は真空関係がメインになっている。その中村社長の「いちおし」は、ちょっと欲張りになるが溶接技術と社員である。

### ◆先代社長がステンレス関連3社を立ち上げ◆

東洋ステンレス化工は中村社長の義父の中村完治氏(故人)が創業してから来年で50周年を迎える。完治氏は1960年に東洋ステンレス株式会社(以下、東洋ステンレス)を創立、1970年に東洋ステンレス化工、1980年に東洋ステンレス工業株式会社(以下、東洋ステンレス工業)を設立した。どういわけか西暦の末尾がゼロの年、すなわち10年おきにステンレス関連の会社3社を立ち上げた実業家である。

完治氏は3人の娘さんに婿を娶(めと)らせ、それぞれに3社の経営を委ねるつもりでいた。3社のうち東洋ステンレスと東洋ステンレス工業が2004年10月に合併して社名をトーステ株式会社(以下、トーステ)に変更、グループは現在、東洋ステンレス化工とトーステの2社になっている。

### 東洋ステンレス化工株式会社

#### 所在地

- 設 立：1970年8月
- 資 本 金：1000万円
- 従業員数：23人
- 本社住所：〒596-0013 大阪府岸和田市臨海町20-79
- 事業概要：ステンレス製品加工(主に配管資材、鍛造、加工、溶接)、真空装置製造



本社外観



朝礼中の加工担当メンバ

トーステは食品・医薬・化粧品・半導体製造用装置の設計、製作、据付など幅広く事業展開しており、ビール会社や化粧品会社のプラントのほか、造船や電気化学などのステンレス関連設備を手がけている。現在、「東洋ステンレス化工のフランジはトーステが全量買い取って販売し、トーステが東洋ステンレス化工の親会社的な存在になっている」(中村社長) そうだ。

東洋ステンレス化工は「フランジだけではもうからへんやろう」という創業者の考えで、ケミカルタンカーやLPG・LNG(液化天然ガス)タンカーなど船舶の配管の溶接なども手がけている。「LNGタンカーは輸送の際にガスを液状にするために-162℃以下の低温にする。そのため、激しい温度変化があるので、クラックが入らないように溶接するのが難しく、そこで技術が磨かれた」(同) そうだ。

「完治前社長はすごいワマン社長でした。会議中にモノは飛んでくるし、結構厳しかったです。特に整理整頓には非常に厳しかったです。取引先や仕入れ先に行くと、先ずトイレに行きます。トイレがきれいになっているかどうかを見ると、会社の質がすぐにわかるっていました」(同)。

中村隆社長は「材料にステンレスを扱っている会社の社長のお子さんは、結構、3人娘が多いのです。ニッケルやクロムなどステンレスに入っている成分が影響して、男の子が生まれにくいのかもしれませんが」と真顔で冗談も言える愉快な社長だ。

### ◆スキューバダイビングが結ぶ縁◆

中村社長は高校卒業後、専門学校で4年間コンピュータのプログラムを学び、1987年近畿資料計算(現KDC)に入社、プログラマーやシステムエンジニアとして勤務した。「いろいろな会社のシステムをつくらしていた」そう。そのころ「専門学校で同級生だった友人がハワイに旅行した時にスキューバダイビングをしてとても面白かったから、一緒にやろう」と誘われた。

当時、中村社長は大阪府守口市にあるパナソニックで近畿資料計算の仕事をしていたので、友人と一緒に大阪京橋近くのダイビングショップに行った。道具をそろえて何回かスキューバダイビングをしたころ、「インストラクターになれへんか」といわれ、試験を受けることになった。ちなみにスキューバダイビングは水中呼吸装置を使って海の中の世界を楽しむスポーツである。

スキューバダイビングのインストラクター試験は2週間の合宿で、東京・小平で学科の試験を受けて合格した後、西伊豆・大瀬崎で実技試験があった。「とても2週間も会社を休めないで近畿資料計算を退社した」。実技試験にも無事に合格してスキューバダイビングのインストラクターとなった。当時はスキューバダイビングだけでなく、テニ

スも得意なスポーツマンで、テニスのコーチもしていたそう。

「朝の5時から9時までフィットネスクラブでアルバイトをして、その後、夕方4時までテニスのコーチをし、5時から夜9時までスキューバダイビングの店で働いていた」という、いつ寝たのだろうか。「当時は若かったし、贅沢もなかったし、好きなことをやって、ほとんど海にいたのでお金を使うこともなかった」という。

東洋ステンレス化工に入社するきっかけになったのは、なんとそのスキューバダイビングだった。「私がスキューバダイビングの店にいたとき、完治前社長の娘さんが客として店にきたのです。それでいろいろ話をして付き合いだしました」。その娘さんと、中村隆社長が27歳の時に結婚、1993年7月1日に東洋ステンレス化工に入社した。

### ◆東洋ステンレス化工に入社、下積みから始める◆

「実父は小さな鉄工所をやっていて、どちらかというと、跡を継ぐということをしたくなかったので、スキューバダイビングやテニスなどをしていたのです。でも子供のころから図面を見たり、手伝いで旋盤やフライス盤をやらされたりしていたので、東洋ステンレス化工に入社しても違和感はなかったですね。実父が工場をたたむときにこちらにもってきた機械がいまでも何台か動いています」という。

完治社長の娘婿とはいえ、入社後は下積みから始まった。「ステンレスを切断したり、機械加工をしたり、全工程を経験しました。この業態は仕入れが非常に重要なポジションなので、最終的には資材をずっとやっていた」そう。その後2003年8月に取締役に、2011年8月には社長に就任した。

社長に就任したころは「弊社はフランジの中国シフトが遅れていたもので、順調ではなかった」。中国シフトというのは低コストの中国企業に製造委託することである。それが同業他社に比べて遅れたために「売上高はピーク時の半分くらいになっていました」という。



真空チャンバ



真空配管の一例

当時46人いた従業員を半分にしなければならない状況になり、希望退職を募った。会社の将来を想い、後進に道を譲ると言って自ら退職された方が殆どだった。おかげでかなり人数が絞られ、何とか会社を維持することができた。「社長になってから1年間はそういう仕事ばかりしていた」。その結果、従業員数はほぼ半分になった。フランジについては中国に製造委託先を確保し、現在は大半のフランジを中国で製造し、それをトーステに販売して、トーステが国内販売を手がける形になっている。

特殊な工程が必要な一品もののフランジは現在でも自社工場内で製造しているそうだ。

### ◆真空チャンバの製造に着手◆

売り上げ半減で、苦境にあった中村社長に幸運が訪れた。実は社長就任の直前の話だが、大阪の大手企業から「真空チャンバが作れないか」という話が舞い込んできた。硬いダイヤモンドをコーティングするCVD(化学気相成長)装置に使う真空チャンバだった。中村社長は真空に関しては「真空チャンバってなんや?」というレベルだった。製缶部門の部長に話したら「こんな作るの無理やろ」といわれた。

でも中村社長は「ステンレスのタンクみたいな図面をみせてもらって、これやったらうちでも作れるやろと思った」そうだ。ちょうどその次の月に東京ビッグサイトで真空展があり、さっそく見学に行った。大手の真空機器メーカーには相手にされないだろうと思い、若い営業マンが二人でいたブースに立ち寄り、真空チャンバ製作の話をした。

すると、その営業マンは「いいですよ、設計などは弊社でやりますから、チャンバを貴社で作ったらいいのではないですか」といつてくれたそうだ。それで「その会社とコラボレーションして真空チャンバを手がけることになった。その後、東京に出張するたびに特に用がなくてもその会社に立ち寄っているそうだ。

「パートナーを組んでいる東京の会社さんの設計が上手で、又、小回りが利くのです。そこが真空チャンバの注文を取ってくれるのです。弊社の溶接は見た目もよいらしくて、ありがたいことに東京の大学の先生なんかは弊社指定で注文してくれるのです」という。東京の会社とのコンピがうまく機能しているようだ。

現在、真空チャンバを中心に真空機器の製造販売で年1億円程度の売り上げがあがるようになった。でも同社のインターネットのサイトには真空のサイトが見当たらない。「大学や研究機関向けが多いので、写真などは掲載できないのです。業界の人が見たらすぐにわかりますので」というが、近年では知る人ぞ知る状況になっているようだ。

### ◆直径1400mmの球形真空チャンバ製作◆

「真空チャンバを製造しながらですが、従業員も含めて、もっといろいろ真空のことを勉強しなければあかんと思った。真空のことを勉強して真空チャンバ以外の真空装置も作れるようにし、ビジネスを次のステップに進めようということで、真空工業会に入ったのです」。

現在は真空チャンバを手がける従業員も増えてきた。「溶接工が多いのです。ステンレスの溶接に関しては多分、他社さんよりよいものをつくる技術があると自負しています。どちらかというと品質をすごく重視していますので、コストはちょっと高めかもしれませんが…」という。

せっかく真空機器分野に参入したのだからチャンバ以外の真空装置も手がける計画はないのだろうか。「自分からは言わずに現場から提案してくるのを待っています。ようやく最近、真空用のフランジなど真空機器用のパーツをつくりましょと提案してくるようになりました」。

前述のとおり、同社が手がける真空チャンバは大学や研究機関向けが多いため超高真空用がほとんどだ。これまでも東京大学や京都大学をはじめとする大学や宇宙航空研究開発機構(JAXA)などに納入している。「東京のパートナー会社さんの設計が上手で、小回りもきくので、そこがうまく受注してくれる」そうだ。

中村社長は「弊社の真空チャンバが伸びたのはある大手企業の依頼で1400Φ(直径1400ミリメートル)の球形真空チャンバを製作してからです。その後から飛躍的に注文が来るようになりました」。

### ◆“溶接技術”と“社員”がいちおし◆

東洋ステンレス化工にうかがう前はインターネットの企業案内を調べても、フランジの紹介ばかりで、どこに真空装置があるのか心配だったが、中村社長の話をお聞きしてようやく納得できた。ただフランジの多くは前述のように、いまでは中国に製造委託し、全量をトーステに販売しているが、同社の売上高としてはいまでも全体の70%程度を占めているそうだ。残りの20%が真空機器関係、10%が継手などという構成になっている。



大口径チャンバの溶接の様子



配管の溶接の様子

工場の仕事では現在、ステンレスの溶接がかなり重要になっており、この部分は全部社内で行っているようだ。「実は女性の溶接工も一人いるのです。最初はパートタイマーで働いていたのですが、正社員として溶接をやりたいとやってきたので、半年以内に溶接の資格をとれば、正社員になっていただきます」といいました。ステンレスの溶接は結構難しいところがあるのですが、彼女はなんと半年で資格を取得し、今は彼女が社員を引っ張っていているような状況です」。

溶接は工場内だけでなく、例えば大型船の溶接など屋外での仕事も依頼されれば受けるようだ。昨年はLPGタンカーの溶接の仕事を請け負った。「船の溶接というのは溶接した部分をレントゲンで撮影して不具合があったら全部やり直しになります。普通は10%くらいの確率でやり直しになるようなのですが、弊社の場合はやり直しの確率は1%くらいです」と中村社長は胸を張る。

「ステンレスの溶接は難しいのです。技術力で全然違ってきます。そういう意味では、わが社のいちおしは半年で溶接資格を取った女性社員を含めて“溶接技術”ですね。それと熱心に働いてくれる“社員”もいちおしにしたいですね」。それではいちおしではなく“におし”になってしまうのだが…。

### ◆女子社員が食堂をカフェ風にデザイン◆

「いろいろ申し上げましたが、社員が伸び伸びと仕事ができる環境でないと新しい発想は出てこないと思います。そのため社員が自分で楽観的な目標を立てて、実現すること、リスクは僕らが考えてあげて、指導するのではなくアドバイスだけにしてほしいと役員にはいっています」と社員が伸び伸びと働けるような環境をつくることの重要性を指摘する。

その一環として現在、女性社員に工場の食堂をカフェ風にデザインすることを考えて、全部自分たちでやってくれと頼んでいるという。デザインができた段階で、業者と打ち合わせをして改装する予定だそうだ。

「今は昼食を食べたらそれぞれが自分の車に入ってそこでスマートフォンをいじったりしているので、食事の後も食堂でリラックスしてみんなで話ができるような環境をつくってほしいと思っています」。

### ◆取材を終えて◆

会社の経営はよいときもあれば苦しいときもあると思うのだが、中村社長はとても前向きだ。「テニスをやっている時の仲間で、僕にとってはすごくキーになる人がいて、その人がメンタルトレーニングをやる会社を立ち上げた。テニスの生徒さんにメンタルトレーニングをやり、目標設定とか集中とかイメージとは何かとかを教えるのです。これがすごく役に立っています」という。



信用金庫の人が新規顧客獲得に飛び込みで入ってきたとき、「どうせ『無理やる』と顔に出ていた」。メンタルトレーニングを教えたなら、4カ月くらいたって「社長あれから5件新規獲得しました」と報告してくれた。「イメージしたらイメージ通りになる、悪いことをイメージしたら悪くなるのです」。社員にもメンタルトレーニングをやらせており、「素直に受け入れてやっている社員はずば抜けてきています」という。

「イメージって本当に大切だなと思う。簡単なものでは、離れている指がくっつかないようにして、頭の中でこれくっつけくっつけと考えるとくっつくのですよ。磁石みたいに寄っていくのです。これは一番簡単なのです。5円玉を糸にぶら下げて、こういうふうに通けとイメージしていったら、5円玉が動き出すのです」。

これは取材の終了後、中村社長が実演してくれた。自分でやってみると実際にその通りになる。狐に騙されたような気もするが、確かにメンタルの重要性はあるのだと思った。従業員がこぞってメンタルトレーニングを実践すれば、同社のさらなる成長は確かなものとなるだろう。