

いするのが一番ではないかと、まず大沢パスト会長にお願いをして、今回の例会に至りました。例会後には、現場の見学の時間も設けております。よろしく申し上げます。

卓話 オーエスジー(株)倉内清一氏

本日は、ご来社ありがとうございます。杉浦さんから、話題の「ほこ×たて」の話も交えて、当社の説明をと、ご案内を頂きました。ご期待に添えるよう、務めさせていただきます。

当社は、昭和 13 年に「大沢螺子研削所」という社名で、東京の武蔵野市で創業しました。現在はオーエスジー (OSG) 株式会社という社名になっていますが、大沢の O、螺子(英語で screw)の S、研削(英語で gliding)の G から、OSG となっています。創業当初のビジョンは、研削された高精度なタップの生産・提供。当時の国産タップは研磨されておらず、品質的には海外製に劣っていたそうです。創業者の大沢秀雄は、創業前は中島飛行機の工具室に勤務しており、これから諸外国と戦っていく戦闘機を造るのに、工具を輸入しなければいけない。そんなことで勝てるわけではないであろう。であるならば研削で仕上げた精度の良いタップを造ろうというのが大沢螺子研削所の創業であります。ですから、社名に、螺子を研削するところだわりのあった訳です。

さて東京武蔵野市で創業した当社が、今なぜ東三河にご縁があるか？1943 年、軍需で工具が必要になる中でなかなか供給できない。工場を増設するにも土地が無い、建物が無い、それで大沢秀雄の生まれ故郷の東三河に行けば空いている時があるのではないかとということで探したところ、この地に辿り着きました。当時は紡績工場の遊休工場だったそうです。そして愛知工場として、ここ一宮は宮前に出店してきました。昭和 13 年に創業して、昭和 20 年の頃には従業員が 700 名程までになっていたそうです。

創業してからの主な取り組みを紹介します。国内では昭和 36 年に豊川工場、昭和 42 年に



一宮の大池工場、昭和 45 年に豊橋工場、平成 2 年に新城の八名工場を創業しました。八名工場は世界最大のタップ工場です。海外は、1968 年に現会長の大沢輝秀がアメリカに会社を設立しています。当時、日本からアメリカに進出した会社のうち、当社より先は松下電工さんぐらいで、当社は 2 番目が 3 番目であると聞いています。1970 年に台湾、1974 年にブラジル、1985 年に韓国と工場を進出させてきました。

経営基本方針として、「企業は社会の公器であることを常に自覚し、顧客に喜ばれる製品を提供します。社員には、職場の適正配置と生活の向上を図ります。株主には適正に安定配当を行うように努めます。社会的な信頼を高めつつ堅実な経営を行い、世界的企業に発展するように努めます。」を掲げています。これは、創業者の大沢秀雄が掲げたものです。その後、現会長の大沢輝秀が、地球規模で事業を展開し、世界のモノづくりに貢献しようとして『地球会社』を謳っています。またツールコミュニケーションを一つのキーワードに掲げ、工具を媒体としてお客様とコミュニケーションをすることで常により良い製品開発を行い、世界のモノづくりに貢献していきましよう。現社長の石川則男になってからは、3 つの『とことん宣言』を掲げています。お客様、環境、心、つまりニーズ、エコ、ハートにとことん尽くしていきましようということ、現在、事業を進めています。

私たちのお客様は、ネジを中心に、飛行機、船、建設機械、自動車、携帯、テレビゲームの生産と、ありとあらゆるモノづくりに使って頂いております。中でも一番売上の多い産業は、自動車産業になります。

さて世界の人口は、2010 年に 70 億弱、2020 年には 80 億近くまで増えるであろうと言われています。地球規模で考えると、人口増加により、エネルギー、インフラ、交通機関、通信、医療の需要が拡大します。我々としてはビジネスチャンスが増える訳です。ところが、日本の人口は減って、国内マーケットは小さくなっていきますから、我々のお客様はグローバル化が進みます。また就労年齢比率が年々下がっていきますので、生産性向上とグローバル競争で勝てる高付加価値ニーズがいつそう高まります。

そうして開発した高能率ドリルを用いた世界最速(当社調べ)加工の動画をホームページ

ジにアップしたところ、あるテレビ番組から打診がありました。ところが、一般の視聴者の方にはお分かり頂けないとのことで、話は立ち消えになりました。

そんなことがあった後、「ほこ×たて」参戦の話が持ち込まれました。2年前から始まった最強ドリル対最強金属の戦いは、我々も興味深く見ていたものです。折しも深夜番組からゴールデン番組になるということで、制作会社も力を入れた撮影でした。特番で放映された昨年10月16日の日曜日は引き分け、そして市場初の再戦が、今年の4月15日に放映されました。

結果は1分1敗で、結局勝つには至りませんでしたが、我々は出演の価値が充分あったと認識しています。そもそも、なぜ、バラエティ番組に出たか？それは以下のような思いからです。

日本のモノづくりの活性化に・・・「このようなモノづくりは地味なので、バラエティ番組に出ることで少しでも若い人たちに興味を持ってもらえたら嬉しいなあ」

加工現場で働いている人たちに「たかだか穴をあけるという単純なことでも、夢ある仕事だと伝えられたらなあ・・・」

そして、3Kのイメージが強いモノづくりの現場は、「実はとても面白いものであることを、子ども若者達に伝えたい」

また今回ご来場頂いた、ここグローバルテクノロジーセンターは、お客様のご相談に応えることがミッションですから、加工できない材料があるのならば、トコトン勝負です。

そういった意気込みで出演した結果、いろいろな反響を頂きました。まず当社のホームページへのアクセス件数は、放送直後から一気に増え、普段の7倍のアクセス件数になりました。また視聴率は20%程度と聞きましたので、宣伝効果を試算しますと、最大4億2千万円と計算出来ます。

またお客様から頂きました声は、決して賛同ばかりではなく、お叱りのお声も頂きました。それでも、モノづくりの現場が日曜のゴールデンタイムに放映され、嬉しかったとか、子どもが私の仕事に興味を示した等々、嬉しい言葉も頂きました。プラスもあればマイナスもある、そんな感じでしょうか？これは出演したからこそ、体感出来た学び・気づきと云えます。

さてバラエティ番組ではありましたが、相

手の会社が開発された金属に、我々が開発したもので穴がかけられるようになれば、使用用途が広がり、新たな市場創造のチャンスもあった「ほこ×たて」でした。

OSGは、大沢秀雄の掲げた経営基本方針に沿って、今後も社会的な信頼を高めつつ、堅実的な経営を行って世界的企業にはって発展していこうと努めています。ご清聴ありがとうございました。

TASCの活動報告~~~~~

10月2日夜、豊川アスリートサポーターズクラブ2012-13年度通常総会が行われ、新年度の役員・事業計画・事業予算が承認されました。新年度役員はTASCホームページのブログをご覧ください。



総会にご出席下さったメンバーの皆様方、ありがとうございました。

クラブ目標：会員増強純増	3名
クラブ目標：R財団寄付額	\$100/人
現在の状況	
会員増強	純増0名
R財団寄付額	\$0/人

会報担当者：池田 弘会員、杉浦元保会員
このウィークリーは再生紙を使用しています。