東部ファスナー協同組合
創立70周年記念座談会

新たな組合活動推進
組織力強化の連携図る

東部ファスナー協同組合（望月紀人理事長）は今期、組合創立七〇周年の節目の機を迎えた。前身の東部製線鋲螺工業協同組合から、長きにわたり各種ねじ及び締結部品類の製造を生業とする有力企業が、業界発展並びに国内外産業の成長等に資する活発な組合活動へと取り組み、各方面において多大な功績を積み重ねあげて、確固たる地位の基に着実な歩みがなされてきた。所属する組合員企業の業容も時代の潮流と共に変化、多様化し、各組合員は独自性の強固な企業競争力を備えて、それぞれの分野で活躍している。その基盤、礎の構築に組合活動が果たしてきた役割は無形・有形と様々ではあるが重要性は高い。

グローバル経済の下に、今後の80周年、90周年を目指すにあたり、新たな布石となる充実のページにすべく、組合員企業同士が更なる研鑽に励むと共に相互扶助の精神に従い、各事業への積極的参加等を通じて組合の存在意義並びに価値の向上に努める姿勢を表している。

去る9月28日には、正副理事長をはじめとする現役の役員、今日に至るまでの組合を支え続けてきた功労者のOB諸氏が一堂に集まり、忌憚のない内容による「組合創立七〇周年記念座談会」が開催された。組合の将来展望を見据えたあるべき姿を模索する一助に、OB諸氏を来賓に招いて同業者団体の始まりとなる組合の草創期を主題に掲げ、自らの実体験に加えて先人より語り継がれてきた歴史の一端に触れ、企業間の揺るぎない連携及び輝かしき事業成果等を垣間見る貴重な場となった。

和やかな雰囲気の中にも、改めて組合の歴史が物語り、有する業界団体の雄としての揺るぎない高き誇りを厳粛に受け止め、脈々と組合内に流れる良き伝統の継承・踏襲をおこない、次世代に向けて一層の活動充実化並びに連携強化等を図って〝一〇〇年組合〟を目指していくものとした。

長き組合歴史を紐解く
語り継がれる草創期からの歩み

「組合創立　周年記念座談会」は、午後1時より、東京都台東区根岸のレストラン香味屋を会場に実施。

司会進行は組合事務局長の齋藤義広氏。

開会の冒頭で望月理事長は、当日の出席並びに組合活動への協力に対して感謝の意を表してから「歴代理事長をはじめ役員の方々、先輩組合員の惜しまぬ努力の末に、今日の組合が成り立っています。本日は、現役世代が知らない貴重な歴史の変遷を聞かせて頂き、その教えを胸に今後の組合運営において有意義に活用できることを願っております」と挨拶。

このあと、来賓の磯貝俊男（磯貝鋲螺工業㈱会長、組合相談役）、清水司郎（元東京製鋲所、組合元理事）、山口昌利（㈱山口ナット会長、組合相談役）の三氏を紹介。代表して磯貝氏が『戦後の間もない混乱期状態の中で組合を立ち上げて　年。統制経済と自由経済が入り混じっていた時代から数え、これまでに辿ってきた道のりの苦労を考えますと、歴代理事長・役員の皆様には改めて敬意を表します。私自身が活動で手伝えたことは僅かですが、幸いにも長き間の歴史へ携われました。これからの時代はスピードを伴った変化で、数年後のことでも予測を不可能とし、またAI・IoT等への取り組みも必要となる激動が待ち構えていますが、厳しい中でも組合の新たな道を開いて行って頂きたい。先達者の意思を告げ、中間期を担った我々の経験、そして現在の現役世代が担う役割の大きく3つの話ができればと思います。皆様の話も聞ける有意義な時間を過ごさせて頂きます。70周年おめでとうございます」と祝辞を贈った。

座談会では、磯貝・清水・山口の各氏が語り手となり、現役員が聴き手の役を務める。また、元理事長の根岸繁雄理事も長年の業界経験から発言をおこなうなど、組合設立の草創期を皮切りに様々な業界を含めた出来事や、自らの体験を織り交ぜて、フリートークの形式がとられて進められた。

途中、山村篤副理事長が「初めて耳にする組合や業界のことも多く、改めて当組合の重き歴史を感じています。時間の許す限り、先輩方の経験を教えて下さい」と述べ、乾杯の音頭をとって食事を交えながら、引き続きフリートークの座談会を進める。

草創期当時の組合、業界を取り巻いていた環境や情勢、海外企業との交流並びに行政との関係など多岐にわたる角度から歴史を振り返る。時間の経過と共に、現役理事からも現状を織り交ぜた積極的な発言がなされ、今後の組合運営並びに方向性のヒントとなる詳しい内容が披露された。

最後には、参加した現役理事の一人一人から座談会の感想を含めたコメントが寄せられ、また、スピーカーを務めた三氏が現世代の今後の活躍に期待を託すメッセージが贈られた。

このあと、磯貝政男副理事長（磯貝鋲螺工業㈱副社長）が「一言で表せられる70年ですが、本日の先輩方のお話や沿革からみると、この長い組合の歴史は簡単に理解できないものと受け止めました。創立から10年くらいの内容で時間を迎えてしまいましたが、その密度の濃さは我々にとって財産になります。企業や組合において変えてはいけない、継承していかなくてはいけないことが必ずあり、次の世代に伝える大切さを再確認いたしました。現代にマッチした行事、組合員のためになる新しいアイデアを出しながら運営を図り、望月理事長を船頭に我々理事が一生懸命にオールを漕ぎ、東部ファスナーという船が百周年に向けて邁進するよう尽力していきます。節目、節目には多くの組合員が参加できる行事を企画しており、OB諸氏にも体調の許す限り参加を頂き、今後も変わらぬ叱咤激励をお願いします」と謝辞を述べた。

組合役員の座談会参加者は次の通り（敬称略、順不同）。

望月紀人（クラウン精密工業㈱社長、組合理事長）、山村篤（日東螺子工業㈱社長、同副理事長）、磯貝政男（磯貝鋲螺工業㈱副社長、同副理事長）、根岸繁雄（㈱萬平製作所会長、同理事）、道口好正（㈱大洋螺子製作所社長、同理事）、横山和久（東京技研工業㈱社長、同理事）山口誠一（㈱山口ナット社長、同理事）、奥山大介（㈱オクヤマテクニカル・センター社長、同理事）。

座談会の開催趣旨を説明する望月理事長

各種活動を支え、如何なる時も常に前を向き力強く進んで他の者の見本となり、牽引してきた組合の重鎮が一堂に会した。先輩経営者、後継者はその企業代表者及び創業者などから聞き伝えられ、また日常業務の中で自然に身に付き、さらには影響を受けて培った経験、会話や印象に基づいて当時の出来事などの記憶を辿り、参加各社の模様や組合創立に関わる内容を紐解く。

清水氏

初代理事長を務めた父の道男は、家では殆ど仕事の話をせず、若くして亡くなったことから、組合の設立について詳しくは解りません。ただ、業界紙にねじ商工連盟の記事が掲載されますが、設立当初より、ねじメーカーに加えて販売の商社も含めた一緒の活動構想を考えていたようです。

私が組合に参加した経緯は、長男のあとに、次男が会社を継いで上部団体の日本ねじ工業協会（現：一般社団法人）に参加するため、私が当組合の担当になりました。ただ、組合理事の条件に企業の代表権が必要であったため、社内事情から遅い時期に就任をしました。覚えているのは、ねじ生産に必要な材料の線材が配給でした。また、工作による装置や治具類の製造をおこない、ねじメーカーでありながらも工作の分野も大切にしていました。

山口氏

入会目的は機械、材料購入に対して金融機関からの借入をする際には、組合発行の意見書の提出を義務付けられていた。当時、真鍮ナット生産のメーカーで組織する団体に所属していたが、組合の機能は果たしていなかった。そのため、当組合所属の知り合いに入会の相談をしてみたが、真鍮ナットは組合名称の製線には結びつかないとの理由で、いったんは断られたが、暫くすると、入会了承の連絡がきました。その後に所属してから、意見書を受け、金融機関に借用申請で提出をおこなうが、条件変更で意見書は不要になっていた。ただ、その時に組合の大切さや重要性を知る良い機会にもなった。

意見書の話では、商工中金は理事長の判子が必要、企業の事業を証明するため、理事を連帯保証人に設置―などの内容も聞かれた。

また、良き思い出としては組合旅行が無料であった。熱海に行かせてもらい、廻りを見ても同様の事業をおこなう組合は見当たらなかった。ところが、あとで組合から請求が来たのだが、それは組合費のことである。

根岸氏

私は、父親の代理として理事ではなかったが早期から参加をさせて頂いていました。

組合旅行の無料は、昭和　年に日本木捻子輸出協会が設立され、もともと当組合には木ねじメーカーが多数所属していた。組合の成立に値するかもしれない。当時、日本から米国に大量の木ねじ製品が輸出され、同国の市場を席巻していた。その光景を見たヨーロッパの現地ねじメーカー組合が、日本の安価製品が現地市場で流通することの影響を抑えるため、現地組合から日本に直接の買い付けがおこなわれていた。年間あたり、百万や二百万グロスなど相当な量の一括発注になっていた。ようは、現地市場において商社等が取り扱えなくするために日本メーカーの生産を掌握し、価格崩れを防いで現地生産の維持と企業を守る目的であった。輸出組合が総合窓口になり、そこから木ねじメーカーが受注し、組合は一定のマージン料を徴収。そのマージンの中から、当組合に手数料の様な形である程度の金額が払われていた。その金額が、運営費の半分または3分の2に匹敵するボリュームだったことから、潤沢な運営費用に恵まれていたのではないか。

私自身は、新しく建造された東京ねじ会館の次代から、出入りをさせて頂いている。運営費は、木ねじメーカーの輸出業務が柱となっていた。

磯貝氏

当組合のスタートは木ねじとも言える。品川区で商売をしていた時に、近隣の会社に木ねじメーカーがみられ、輸出の割り当てを受けていた。その使用する木ねじ生産専用機械の優れた構造、機能には驚きを感じた。当時の技術からすれば、現在のNC旋盤よりも高度で精密で万能であった。材料から切断、成形・ねじ加工までの一連の工程を全ておこない、木ねじを製品化させていく稼働は画期的であった。

根岸氏

大正時代に輸入された木ねじ生産の機械を商社から引き取ったことがある。タウンゼン製の機械であったが、修理をおこない動かしてみたら、組合員企業の三井鉄工所製と同じものであった。見本にして設計されたのかは解らないが、その時代に米国には専用機械が製品化されていたことは、いまでも印象深く記憶に残っている。

磯貝氏

ところで、東京製鋲所さんがローリング機を所有していたのも一つの出来事である。

清水氏

外国製ではないが所有はしていた。

磯貝氏

丸ダイスで、ねじ部を加工していたと聞いています。

Q、一つの製法にロクロとは、どのようなこと

山口氏

ロクロ職人と呼ばれていた技術者が居ました。簡単に言うと、茶わんや瀬戸物を作るロクロの方式を採用し、母材を回転させながら加工をおこない製品化していく。コケシのクビレ加工にもみられ、一部ではねじの生産にも応用されていた。曖昧だが、愛知県豊橋方面にロクロ神社があり、組合で何度か参拝に行ったことも。

磯貝氏

木ねじメーカーには素晴らしい企業が目立つ。その中で、ナットを生産していた山口さんの技術力も凄かった。

清水氏

山口さんとのお付き合いは、あるユーザーの特殊形状ナットの相談からです。組合を通じての企業連携の先駆けに当たるかもしれません。

山口氏

その話は、先に取引のある商社から持ち込まれたのですが、当時のフォーマー加工の技術では難しいと判断し、お断りをしました。そのあとに、清水さん（東京製鋲所）から同じ案件が持ち込まれ、経緯を説明したので試作開発費用などの負担はないとの条件で依頼され、なんとか形にしたい気持ちの盛り上がりもあってチャレンジしたところ成功しました。しかし、発注生産となる前に提供された本図面では寸法変更がみられ、色々と試したのですが具体化できず、断念をすることになりました。ただ、商社から再度の引き合いを受けて清水さんとのことを正直に話し、理解が得られました。今思えば、僅かな変更であったのですが、そのときは圧造加工技術の深さと重みを身に感じました。

次ページに続く

座談会の会場となったレストラン香味屋

上と右の画像は、創立70周年記念座談会に参加したOBと現役役員諸氏。その会場模様

100周年を見据えた取組み語る

手前からＯＢの山口氏、磯貝氏、清水氏

Q、戦後の間もない昭和21年に組合を設立できたことは不思議である。統治経済の下で政府の通産省などの関わりはみられたのか

清水氏

それは反対です。政府は、これまでの配給制度が不公平を引き起こしており、組合も助長する組織と思っていたのではないでしょうか。

根岸氏

父からの話では、隣人が東京都議員を務めていたが、どこからか有力情報を得て貴重な材料を独占的に囲い込み、割当みたいなことをおこなっていたと。

磯貝氏

やはり、役所は絡んでいたのでは。清水さんが業界を纏めるために組合を設立させ、一方で組合が存在することでのメリットは大きかったはずである。材料の割当量は増加傾向になっていた。

Q、お金があれば材料は手配、購入できたのですか

磯貝氏

切符が無ければ買えなかった。先の話に戻りますが、木ねじの輸出は統制により割当であった。輸出をできる会社と、輸出ができない会社がみられていた。自由経済と、材料割当などの統制経済の2つの面が常態化していた。

Q、輸出協会、通産省、検査協会の3つの団体に、ねじ造りが翻弄されていた気もしますが

発言多数

なかには行儀の悪いのも居たのも事実です。例えば、昔の輸出には樽型の梱包資材が使われていて、製品が半分、石ころが半分。また、一割の値引き要請を受けた場合には、一割分の量を減らして納入もあったようで、蓋（封函）をしてしまうので解らないことも。ただ、良心の呵責から従業員が内部通報をした話も聞いている。日本製の信頼性を築くための粗悪品の流出防止を目的に、輸出はアイテムに応じた検査基準が一部には設けられていたが、専門機関（検査協会）が業務に当たっていたものの、合格基準を満たせない企業があった。地域によってレベルの差もみられ、企業が輸出できなくなれば倒産の危機も浮き上がり、ある地域では検査員が事前に検査用合格品を別に準備していたケースもあった。また、優良企業に対しては既得権のように簡易な検査で済ませ、優遇した内容がおこなわれていた。あまりにも密接であったため、贈収賄の疑いを掛けられたこともある。規格に設けられた公差の下限数値に最も近づけることで、材料の使用割合抑制でコストを下げる工夫もみられた。

清水氏

企業は何を作るかによって変わる。ユーザーに自転車産業があり、使用ねじの製品規格は業界独自の仕様が設けられていた。例えば、雄ねじのサイズにＭ8のピッチ1の細目を採用したアイテム等がみられ、並目タイプで影響がないと思える箇所でも個別の拘りがあるようで、ニッチなニーズに細かく対応（生産供給）するには他社では取り組みが難しいケースも。

磯貝氏

自転車用ねじは、東京製鋲所さんの独占状態であった覚えがある。

清水氏

ある電機メーカーが自転車用の発電ランプを開発。その特殊な取付ねじを大量に生産、供給していた実績はあります。

磯貝氏

木ねじは萬平製作所さんであった。

根岸氏

切符、割当を先に述べましたが、輸出は前年実績がベースに反映されます。例えば、ヨーロッパ市場向けの案件は最初にロット数の大きいアイテムから選択をおこないます。木ねじであっても幅広いアイテム・サイズのニーズが発注リストに含まれていますので、なかには他社が生産不可能とする案件もみられ、競争率が高くなると思われる数量の大きいものから抑え、当社から見て受注確率が高い案件は後回しにします。一つの営業戦略に実施していました。

Q、組合は、最初の頃は仲間というよりも、同業のライバル意識が強かったのですか。また、ある一部だけが権限を所有していたのでは

発言多数

統制や統治経済で発生した競争の部分でもあり、どの業界も同じようであった。組合員でなければ借入れできない、材料の割当もないなど。また、行政の管理が行き届かないため、民間活用を目的に組合を窓口にした経緯があるかもしれない

根岸氏

輸出組合の用事では、通産省との打合せに訪問することも多かった。ある時公正取引委員会からの指導を受けたこともある。また、他国との貿易係争となるダンピングは個別の製品では木ねじが第1号ではないか。

ねじ業界における海外交流は、木ねじメーカーが香港と台湾と始めたのが最も古く、ヨーロッパとの交流も含まれる。先のヨーロッパとの直接取引が価格操作に当たるなどとして独占禁止法の疑いも掛けられた。

また、転造木ねじは組合の許可を受けなければ生産は不可能であった。製法特許を組合が所有していたことから、各組合員が所定の手続きをおこない、許可を得た企業（工場）のみが生産できるものであった。対象機械には、生産許可の証明となる専用プレートが取り付けられていた。そのプレートの一部は事務局に残っている。

ねじの仕組みは、世界的にみても、木ねじが元祖と言えるのではないか。規格はBS、英国から始まっている。それが起源となり、各国の規格に変化をしていった。

磯貝氏

ねじ製品は、今でも、どこかの国同士における貿易摩擦になっているのではないか。

根岸氏

ヨーロッパのねじメーカーと交渉・訪問をおこない、それを契機に組合が現地視察研修などを実施してきた。諸問題の事前解決に役立っていたのかもしれない。

Q、ねじ生産メーカーを始めた経緯は

清水氏

ナゼかは解りません。

根岸氏

祖父がねじ問屋を営み、国内メーカーや輸入品を取り扱っていた。あるアイテムで価格が折り合わず、自ら生産を開始した。初めは東京の四ツ谷で商売をしていた。

山口氏

昭和30年台は、米国ナット総需要の70％を日本製が占めていたと聞いている。機械の進化で大量生産が可能となったことも背景にある。

Q、価格に関しては、昔と現在では製品の生産性も向上しているが

発言多数

一概には言えないところもありますが、規格品のナットについては1個で何十銭のアイテム、輸出の旺盛期には何厘までの細かい単位による値段設定になっていた。木ねじも含め、若干の上積みがみられるものの、現在の企業環境からは適正価格とは言えない。ただ、一番問題なのは1本、1個の値段が1円以下のアイテムも多数あり、取引されていること。

Q、当時の業界、組合の状況はどのような雰囲気であったのか

磯貝氏

東京製鋲所さんが、ねじ製品ではトップ。一説には日本一であったとも言われていた。また、木ねじ製品は、萬平製作所さんがその地位であったと認識している。

根岸氏

歴史から見れば、木ねじは内藤製鋲所さんのほうが古く、実績も豊富であった。

山村氏

一生懸命に生産した製品は、毎日夕方には販売商社の方が会社前に大八車を停めて待機し、アイテムの種類に関係なく完成品を全て載せて行ってしまう光景がみられていた。たぶん、オーダーを受けた製品だとは思うのですが、現在の確認作業はなかった。

根岸氏

思い返せば、造れば売れる時代であったため、昼食から贅沢をしていたこともある。

メーカー、商社と、戦後の復興期から高度成長期、輸出拡大等を背景にねじ製品の需要量増加に伴って、各社の企業規模及び業容も拡張されていった。

Q、海外視察は、企業との関係は

根岸氏

先にも何回か申しましたが、木ねじの輸出組合や組合員企業とヨーロッパの企業が相互に往来をしていました。当時のメーカーには営業を担える人材が居なかったも同然であり、父親が先方との交渉等で代表的な役割を果たしていたことから、当組合の視察研修に繋がっています。

Q、行政との連携は

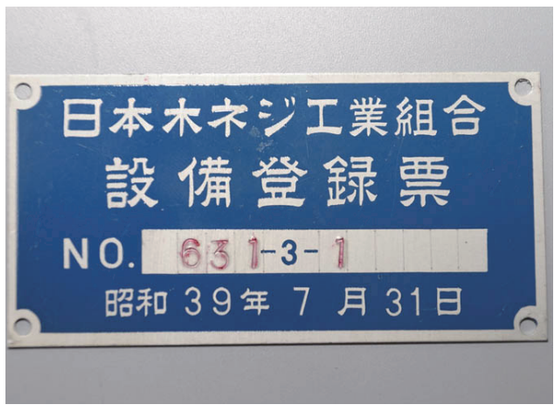
発言多数

業務面では色々と組合が窓口となり、取り組んでいました。ただ、管内の懇親会への付届けや、叙勲における関係管轄省庁や部署への御礼挨拶の要請などもありました。叙勲は、個人や企業もありますが、業界代表として受章したとの意味合いから、次に繋ぐ面も含めて、挨拶の必要性の説明がありました。

Q、以前と現在の業界を重ねた場合は

磯貝氏

現在の各組合員の生産するアイテム、業容には相当な変化がみられている。以前は、協会、組合にアイテム毎による部会が設けられて専門の活動



組合事務局に保管されていたプレート

存在意義を再確認 更なる充実の事業展開

現役の各役員は充実の内容となった座談会の感想を以下の要旨で述べた（発言順）。

山口氏

創立70周年おめでとうございます。記念事業に企画したこの座談会は大変良かったと思います。今は当たり前のように色んなことができていますが、それには長く積み上げてきた歴史があり、そのことを感じられて嬉しく思っています。諸先輩にはお元気な姿で末永く指導を頂きたい。

道口氏

組合に入会をさせて頂いたのが35年前です。創立から70年。その歴史の半分に当たる月日を所属でき、何か感慨深いものがあります。親が40代で独立してはじめた零細企業ですが、私も30数年前から手伝うようになりました。会社を大きく、小さくしようか考えた中で、この10月に生産を停止させる計画です。会社が存続する限りは組合に所属させて頂きます。

望月氏

70周年の歴史の大きさを改めて感じ、記念に残る意味から座談会を企画しました。組合は、自然に加入する時代から、現在は存在意義が問われています。理想を考えると難しい。先代がお世話になったこともあって理事長職をお受けする判断をした経緯があります。当組合の組合員で良かった、他の組合とは違うなどと思って頂けるように、中々正解を見つけるのは難しいかもしれませんが、理事の皆様と多くのアイデアを出し合い、活性化に繋げていきたい。

山村氏

歴史の重みを改めて感じました。組合は親睦をより深め、信頼関係を増して、お互いに尊敬できるメンバーであると共に良い組織になっていきます。今後も、諸先輩には是非とも御指導をお願いします。

横山氏

一言で表しますと、この組合には本当に可愛がって頂いたと思います。子供の頃から父親に連れられ、沢山の先輩と接する中で常に可愛がられ、現在、この仕事をさせて頂いています。仕事というよりも、関わって下さった人の家族も含め、私自身の人生の中で組合に対して強い思いがあります。東部二世会での楽しい経験をさせて頂き、世代を超えて伝わっていくものがあっても良い。諸先輩には、今後も暖かく見守って下さい。

奥山氏

親子共々、三代にわたりお世話になり、感謝を申し上げます。長い歴史を勉強させて頂きました。理事を仰せつかって5年の月日が経過しました。当初から先輩達には温かく迎えられ、本当に信頼ができると思いました。それも、長い歴史において一緒に活動してきた背景があり、本日は改めて勉強になりました。未熟な私は、今後も色々なことを相談させて頂く中で、互いの企業存続ができれば、組合としても成功になるのではないでしょうか。これからも多くをご教示下さい。

根岸氏

年代の繰り返し繰り返しになるのでは。組合参加は来年で　年を迎え、沢山の先輩達に接することができ、現在は若い人達と交流がおこなえ、良い経験が積めたと思います。ねじ業界をみると、良い時もあれば悪い時もある。どのような時代でも、何かしらの接点を持つことは大切。理事会後のコミュニケーションも必要で、いざという時には本当に助け合えるのではないでしょうか。歴史を繋いでいく、目立つ事業が無くても、絆親を深めていけば良いのでは。いかに、一般組合員を集められるかを考えていかねばならない。

三氏も現役世代が感じた内容や組合への思いを聞いてから

清水氏

私の会社での職歴は製造が始まりで、最後は営業担当となりました。フアスナー・ねじ製品は本当に素晴らしく、作ることとは面白い。販売する心配がなければ、こんなに良い仕事はない。商社の重要性を再確認し、役割分担をより実行できれば良いと思う。

磯貝氏

70周年を期し、望月理事長をはじめ歴代理事長に敬意を表します。有難うございます。

山口氏

80歳を迎えて感じているのは、自分が元気でも廻りの同年代は体力的なことなどから、なかなか会えなくなってきている。交流の図れる場を創出して頂き、皆さんとより親睦を深めていければ幸いです。

また、更なる組合運営の充実化及び発展への期待を込めて三氏からは「ねじに限定せずにモノづくりを追求」「世界遺産を巡るなど見聞を広める」「ファッション・ミッション・アクションの実施」と、念頭に据えて今後の活動に取り組むべきエールが送られた。

左上の画像は参加者による記念撮影。前列右から望月理事長、清水氏（元理事）、磯貝氏（現相談役）、山口氏（同）、根岸元理事長（現理事）。後列が右から奥山理事、山口理事、山村副理事長、道口理事、磯貝副理事長、横山理事、斎藤事務局長。

磯貝氏

一つの案に、災害時にサプライチェーンの保証がある。組合員の機械設備、工場が自然災害などを受け、生産停止や復旧に時間が掛かる場合には助け合えるように、より各社の詳しい情報を収集した資料やデータ作成の準備を進めるのも一つ。

望月氏

ある商社は、海外に数ヶ所の工場を所有していますが、生産はナットに限定しています。サイズを絞ることができ、アイテムも少ないことがあるかもしれません。

磯貝氏

台湾がねじ製品の生産を開始したのはナットだと聞いている。これは雄ねじの場合は少なくても頭部形状、軸部、ねじ長さの組み合わせから成り立ち、その数は膨大に広がり、レパートリーが多いからが理由では。

根岸氏

ナットにも、袋ナットをはじめ多彩な種類のアイテムがある。木ねじは一点一様のアイテムにも関わらず、製品単価は何故か低い。

横山氏

以前は、当社製品のうち、この部分のねじに対しては、あそこの会社が生産したねじでなければ使えない等の拘り、それに似た良き文化があったのでは。ねじメーカーと需要家の繋がりが、暖かく見えていたような時代を思い出す。今は、感じられなくなっている。頭部の仕上り具合を見て、ヘッダーの加工が良いなどと評価もされなくなったのではないが。

山口氏

輸出の時に、徐々に要求も厳しい基準になり始め、品質保証の目的が有ったのかもしれない。同時に選別機の使用が始まった。

根岸氏

選別は、始めのうちは1つの作業・工程としてキッチリ捉えられ、その費用は認められていた。手数料の名目で請求をしていたが、ある販売商社がメーカーに断わりもなく、サービスの一つに無償での選別を約束してしまい、そのあとは他の販売商社も追随し、最後はメーカーが背負う形になった。

横山氏

大手クラスは確りと選別費を請求できているものの、いつの間にか何処かの段階で消えてしまっている現状も。

磯貝氏

外国からみると、一定のマージンを得られていない、これほどまでに儲からない仕事に長年にわたり固執し、頑張って続けられるのか不思議なようです。もしかしたら、我々は儲けることを忘れてしまったのでは。どんな時でも、適正利益を追求する必要がある。

Q、組合事務局の今後の役割や、将来に向けた取り組み、ねじ会館の有効利用などはないか

磯貝氏

組合員が何でも相談できる窓口として齋藤事務局長の活躍を期待。組合員が話しやすい雰囲気や姿勢を常にとり、広い間口で寄せられてくる意見の吸い上げをおこない、理事長や役員に進言する役割も一つではないでしょうか。組合員と執行部との間のパイプ役になります。

根岸氏

私が理事長に就任した時に、何かをしなければならないと思い、活動内容の選定に悩みました。昔なら、あまり良くはない話ですがダンピング等の問題などと、何かしら取り組むことがありました。結局、懇親を主体の運営にしました。

望月氏

組合員は競合もありますが、協調できることも多いと思っています。例えば、メーカーの団体ですから各社が保有する設備において、自社の生産キャパを超えてしまった場合に、生産可能機種・加工技術を所有している組合員企業に委託生産をスピーディにお願いできるような環境の整備があります。シビアな面も関係してきますが、信頼のもとに確立ができれば、新たな活路を見出す可能性もあります。個々の組合員の連携も一層高度なレベルになり、活性化に繋がれば。

磯貝氏

一つの案に、災害時にサプライチェーンの保証がある。組合員の機械設備、工場が自然災害などを受け、生産停止や復旧に時間が掛かる場合には助け合えるように、より各社の詳しい情報を収集した資料やデータ作成の準備を進めるのも一つ。

望月理事長の提案に重なりますが、顧客への信頼性の提供に、組合がバックボーンとしての役割、機能を果たす。

清水氏

いま以上に、販売商社との協力を常に深めていくことも必要である。事務局レベルでの連携も不可欠であり、より交流する機会を設けてみては。恒例の商社団体である東京鋲螺協同組合とのねじ流通商工懇談会の開催回数を増やすのも良いかも。見習うことが多い商社企業もある。