



野外調査実習報告書

—貝塚市西葛城地区の工場立地—



大阪市立大学文学部地理学教室



はじめに

本報告書は平成 23 年度文学部地理学コース「地理学野外調査実習Ⅱ」における野外調査の成果をまとめたものである。この授業では大阪府貝塚市を研究対象地域として取り上げた。まず、地理学コースで実施される春季の一日野外巡検（春巡検）の対象地域として大阪府泉州地区を取り上げ、りんくうタウンの開発、泉佐野旧市街における町並み、佐野漁港の現状、貝塚市寺内町の景観、岸和田市におけるだんじり祭りといったテーマから現地巡検を行った。そののち貝塚市西葛城地区を対象に、現存する製造業（地場産業）の操業経緯と立地条件を明らかにするというテーマで、10 件の製造業事業所に対する聞き取りを実施した。

貝塚市は近世期の綿栽培を起源とする繊維産業の盛んな地域として知られ、戦前から戦後の時期にかけて繊維産業は有力な地場産業となり、市内全域に数多くの繊維工場を立地させる。その代表が大日本紡績株式会社（現ユニチカ）であった。さらに貝塚市の地場産業は紡績業等にとどまらず、ワイヤーロープやベアリングといった分野にも拡大していった。もっとも 1980 年代以降は外国工業製品の輸入増加といったグローバル化の影響から、市内に立地する製造業事業所の減少が始まるが、葛城山系の山麓に位置する西葛城地区では依然として数多くの製造業事業所が現存している。その存立条件とは一体何なのかがこの野外調査実習の中心テーマとなった。

そこで、まず貝塚市を代表する地場産業の事業所として東洋製綱株式会社（貝塚市浦田町に立地）を取り上げ、地場産業業種の創業と存立に関する予備的な聞き取り調査を受講生全員で行なった。その書き起こし記録は本報告書に収載されている。そして、その経験をもとに、受講生 5 名が三ツ松、三ヶ山、水間、木積、馬場それぞれの地区を担当し、現存する製造業事業所を特定し、一人 2 事業所をノルマとして聞き取り調査を行った。各調査結果は約 2000 字に要約されており、その考察に心もとない部分が少なくないが、各受講生自らが調査対象事業所を特定し、聞き取りのアポイントをとりつけ、聞き取りを行い、その結果をまとめるという作業は決して容易ではなかったと考えられる。そうした作業から、それなりの成果をまとめることができた点では、彼・彼女らの努力を積極的に評価したい。

もちろんこれらの調査はわれわれの努力のみでなし得たものではない。まず、貝塚市教育委員会教育部の上野裕子氏には西葛城地区調査にあたっての有益な情報をご提供いただいた。貝塚商工会議所中小企業相談所所長の西田陽氏には予備調査としての東洋製綱への聞き取り調査の便宜を図っていただいた。東洋製綱社長川崎正文氏には受講生全員による聞き取り調査を受け入れていただいた。さらには各受講生が聞き取り調査のお世話になった各事業所の担当の方々には、お仕事のお忙しい中で貴重なお時間を割いていただき、本調査にご協力いただいた。これらの皆様のご協力に対し、深甚のお礼を申し上げたい。

この報告書には学術的な研究成果としては至らない点が多々あるが、貝塚市における地場産業の歴史と実態の記録として、地域社会に少しでも貢献できるものとなれば幸いである。

2011 年 12 月

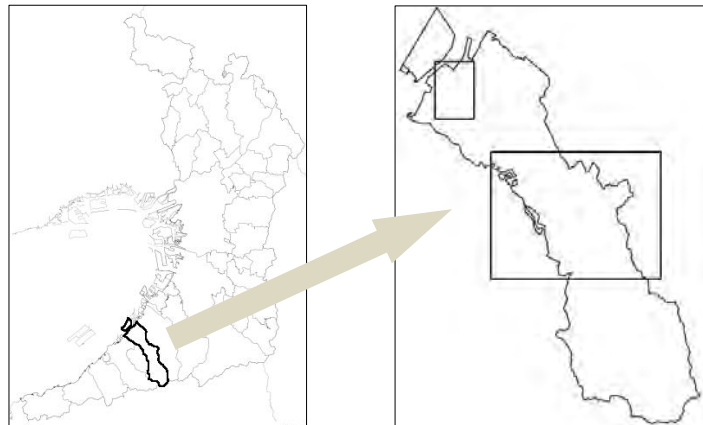
大阪市立大学文学部地理学教室教授

山崎孝史

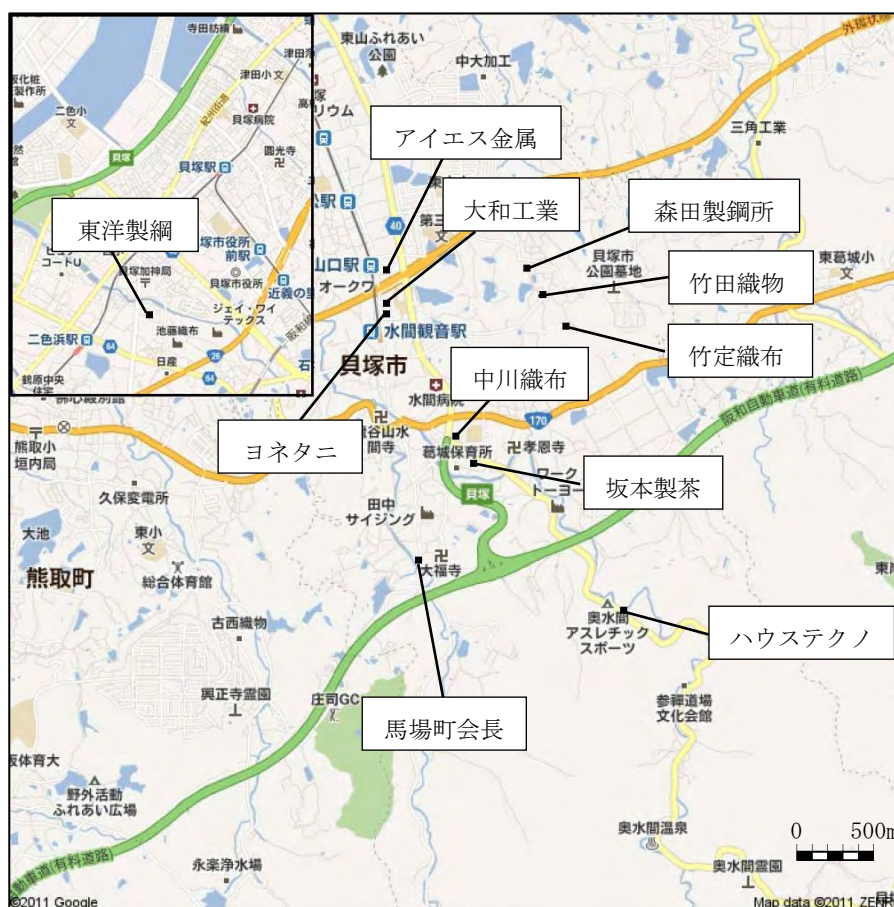
目次

はじめに	1 頁
目次	2 頁
調査対象地域	3 頁
聞き取り調査結果	4 頁
アイエス金属工業株式会社	5 頁
大和工業株式会社	6 頁
ヨネタニ株式会社	9 頁
森田製鋼所	11 頁
竹田織物株式会社	13 頁
竹定織布株式会社	15 頁
中川織布株式会社	17 頁
有限会社 阪本製茶	19 頁
ハウステクノ株式会社	21 頁
馬場町会長 藤原治一郎氏	23 頁
東洋製綱株式会社（予備調査）	25 頁
調査を終えて―受講生・教員による座談会	48 頁

調査対象地域



左：大阪府 右：貝塚市（図内の四角い枠内が以下の地図の範囲）



調査対象事業所（者）の所在地

聞き取り調査結果

アイエス金属工業株式会社

大和工業株式会社

ヨネタニ株式会社

森田製鋼所

竹田織物株式会社

竹定織布株式会社

中川織布株式会社

有限会社 阪本製茶

ハウステクノ株式会社

馬場町会長 藤原治一郎氏

東洋製綱株式会社（予備調査）

企業名：アイエス金属工業株式会社

所在地：貝塚市三ツ松 672

本社 貝塚市畠中 1 丁目 15-22

工場 貝塚市三ツ松 672

年月日：2011 年 10 月 24 日午前 9 時～10 時

場所：アイエス金属工業株式会社工場

インフォーマント：代表者 石塚四郎氏 (43)

聞き手：堀之内龍一



A 歴史について

昭和 61 年 10 月 21 日創業。前身は「大元電子」という名で、セキリティ機器などの電子部品のカバーなどを製造していた。今はパチンコの台や、スピーカーのカバー、新幹線などの車両部品の方がメインである。大元電子の頃から、「依頼された分だけつくる」という形式を取っている。営業品目は、冷延鋼板・亜鉛鍍金鋼板・ステンレス鋼板の精密板金および精密加工、銅・アルミニウム・黄銅などの非鉄金属の精密板金および精密加工、アルミニウム押出型材の精密加工およびアルミダイキャスト加工である。依頼される品の種類が変わってきたために、電子部品から車両部品へと移行した。「もともとあった場所を継いだけ」ということで、立地の選定理由は特にない。

B 従業員について

従業員はほぼ一定で 15 人。現在の男女比は 13:2。男女によって、働く年数には違いはなく、どちらの方が向いているということはない。年齢層は 28～50 歳で、おおよその平均は 40 歳くらい。従業員のほとんどが貝塚や泉佐野などの近辺からの勤務者。採用は、欠員が出たときだけ募集する。社員からの紹介で雇用することもある。研修などは全くなく、機械作業は全てパソコンで管理しているので、「少し覚えれば誰にでもできる」とのこと。

C 現在の操業状況について

最近 2 年間で機械を総入れ替えした。主な設備としては、「二次元レーザー加工機 ML2512HVP-3020D (三菱電機製)」、「NC ターレットパンチレーザー複合機 AMADA LC2012C1NT (アマダ製)」、「NC ターレットパンチプレス AMADA EM-2510NT (アマダ製)」、「CNC サーボモーター式ターレットパンチプレス MOTORUM-2048LT-自動ライン (ムラタ製)」、「インバーター式制御直流スポット溶接機 ID40 II ST」、「ブレーキプレスベンダー HDS-1303NT (アマダ製)」、「表面処理鋼板用バリ取り装置 MD-500」などがあり、どれも主にプレスやベンドなどの金属の加工に使用している。CAD/CAM は「AMADA AP100」「MURATA CAMPUS G4」を 2 台ずつ、「DrABE Bend」「DrABE Blank」「MITSUBISHI LA700W」を 1 台ずつ使っている。

主な取引先は、神戸電機産業株式会社、IDEC 株式会社、電気計器株式会社、株式会社エネゲート、ヤマトクリエイト株式会社など 30 数社で、主な仕入れ先は、坂本金属商事株式会社、福栄鋼材株式会社、井上金属株式会社、青木興工株式会社の 4 社。製品が安価になる

ため、大手企業とのやりとりはほとんどない。製品の質は良いが、「安さでは外国産に負けてしまう。」安さでは「負けを認めるしかない。」小さな部品は割と勝負できるのだが、特に大型の部品は中国などの外国産に負けてしまう。従業員数は一定だが、面積は徐々に増加して現在に至る。収益の推移は目立っていないが、銅などの材料になる金属が値上がりすると影響を受ける。新製品開発などはとくに行っていないが、機械を改良などして、加工できる幅を増やすことはある。現在の操業を可能とする立地条件は、材料などが全く取れないために特に関係なく、現在の立地は「昔からあるだけ」だが、目の前が車道のために、工場稼働による騒音問題が発生しないのは都合が良い。地元住民・役場・同業者組織らとの関係は、昔はヨネタニ株式会社と協力して仕事をしていたりもしていたらしいが、「損になる」ということで今は全く行っていない。二色浜にある「竹田めっき」にはめっき作業をよく依頼している。今後の経営展望としては、最近2年間かけて総入れ替えで機械化を遂行したことからもわかるように、「より質の良いものを求める」という信念のもとで、さらに機械化を進めたいとのことだ。それによって「もう少し人は減らしたい」と語っていた。「他社では新しい研究や発明に力を入れているようですが、アイエス金属さんでは今後何かありますか」という問いに対して、「新研究・新開発は不可能。いつも通りやらなきゃあない」と語っていた。後継者不足や従業員の減少に悩まされることは特にないようである。

D 聞き取りを終えて（結果のまとめ）

この工場は代表者の方が比較的若く、歴史もそこまで古くないので、この工場の立地が、貝塚市に多く工場が分布していることに関係しているのかということとはわからなかった。できるだけ新しい機械を取り入れており、「より質の良いものを求める」という意識は高いようだ。

企業名：大和工業株式会社
所在地：貝塚市三ッ松 730
年月日：2011 年 10 月 1 日午前 10 時～10 時 50 分
場所：大和工業株式会社本社
インフォーマント：専務取締役 櫻井清史氏
聞き手：五十嵐大輝



A 歴史について

会社を設立したのは 1969（昭和 44）年である。創業者は先代の社長であるが、1958（昭和 33）年ごろからガス・石炭など燃料を販売する店を 10 年ほどやっていた。しかし、貝塚はワイヤーロープが地場産業であり、当時、ワイヤーロープを取り扱う工場が集積していたという背景があり、創業者はそれを見越して、ワイヤーロープを製造する事業に参画したらしい。

もともと自前でワイヤーロープを作っていたが、10 年ぐらい前（2000 年ごろ）からは徐々に会社の機械を止めるようになり、海外（中国、韓国、台湾など）からワイヤーロープを輸入するようになった。2, 3 年前（2000 年代後半）には会社の機械を完全に止めて、現在では、ワイヤーロープを自前で作ってはならず、輸入したもののみを扱っている。

B 従業員について

今の従業員は 18 人である。全員がこの近くに住んでおり、遠い人でも車で 30 分ぐらいのところに住んでいる。従業員の採用は定期的に行ってはいないが、人員が減ると採用を行う。

C 現在の操業状況について

先述の通り、自前でワイヤーロープの製造は行っておらず、今は、輸入したワイヤーロープを加工し、それを販売する「問屋という立場」であるという。製品であるワイヤーロープは、仲間や工事現場に売っていて、建設現場に使われたり、また、港湾で使われる繊維ロープも若干量扱ったりしている。

取り扱っているワイヤーロープの量は平均して 180～200 t / 月であり、季節による変動はない。中国からの製品は、現地で製造されたワイヤーロープを主に大連・瀋陽の港から運んでくる。輸入してきたワイヤーロープは、大阪南港からトラックで会社の工場まで運んでくる。

注文があってから、簡単なものはその日のうちに加工・出荷が可能である。ロープを編む職人がいないので、機械でプレスなどをするかして、あるいは外注で加工を行っている。出荷先は北海道から九州までであるが、大阪市内が多く、その割合は全体の 1/3 くらいである。大阪市内や神戸など近いところへは自社のトラックで製品を運ぶが、それ以外へは運送業者を使う。

製品の供給先はだいたい同じなので、同業種の会社との競争は激しいという。新しく供給するところに対しては、会社のパンフレットを持って製品の PR を行っている。2、3 年前か

ら、以前からあったものに少し手を加えて、会社のホームページを設けているが、そこを介しての問い合わせはほとんどない。時代的なこともあり、今はホームページの更新はあまり行っていないが、在庫の量など、今よりも「きめ細かく更新を行っていかなければいけない」とおっしゃっていた。

東日本大震災の影響で、復興の際に行われる工事の現場でワイヤーロープがたくさん使われることが予想されるために、これからのワイヤーロープの需要は高まるであろうが、現時点でそうした動きは感じられないという。

製品の仕入れに関して述べると、製品は全て海外からのものを扱っているため、「海外なのでどうなるか分からない。当分はそんなことは無いと思うが、海外からの輸入品に頼っているので、仕入先からいきなり『売らない』と言われるかも知れず、怖い面もある。もうワイヤーロープを作る機械は会社には無いので、困る。」という。

同業の会社間との関わりは、ワイヤーロープを取り扱う会社で部会はあるが、ライバル会社でもあるのでやり取りは少なく、また、現在、「業界全体のパイは縮小していく方向にある」という。

事業を行う上での行政からの援助・補助金などはなく、また、周辺地域を含め、他業種とのかかわりはない。

D 聞き取りを終えて（結果のまとめ）

今日、日本で製造業を行っていく中で、やはり価格面においては、外国、特に中国や東南アジア諸国、との競争には勝てないのだろう、と感じました。それはつまり、国内でモノを作っていく上で必要なのは価格面以外で他に勝る条件であり、それはたとえば品質であるとか、あるいは周囲との信頼関係であるように考えます。

ワイヤーロープの製造はこの地域の地場産業であり、ハード面、あるいは情報の共有や人材といったソフト面などの事業を行うことのできる環境は集積していると思います。しかし、そうした地の利をもってしても、価格競争には勝てないという現状は、今後の製造業全体にも当てはまることであると考えられ、国内における空洞化をさらに進めるという悪循環から逃れられないのだろう、と私は考えました。そうした中で、製造自体をやめ、その事業内容をワイヤーロープの加工・販売へと変えながら事業を続けていくということは、事業を続ける一つの手段であると思います。しかし、それでも厳しい状況には変わりなく、今日、地域に根ざした産業は、それを成り立たせるのが困難であるということが聞き取りを通して感じられました。

今回のお話を伺って分かったことは、地域の地場産業を知る上で重要なのは「実際に聞いてみることに、そして「前提となる知識を身につけておくこと」であるように感じました。前者はもちろんのことですが、後者は特に、その地域が今成り立っている背景にはどのような因子があるのかということを知って初めてその地域について考えることができるのだと思います。今回の研究を通して、今後、地域の現状をどのように捉えるかを理解するひとつのやり方がわかったように思います。

企業名：ヨネタニ株式会社

所在地：貝塚市水間 250-2

年月日：2011 年 9 月 29 日午後 3 時～4 時

場所：株式会社ヨネタニ事務室横ブース

インフォーマント：歯車事業部部长 米谷浩氏

聞き手：吉川絢



A 歴史について

昭和 7 年にインフォーマントの祖父に当たる人物が岸和田市上野町で鋼材の卸売業として開業した。岸和田での開業は、実家があったことが大きな理由となっている。その後、事業内容の追加・変更によって拠点が手狭になるため、まず岸和田市西之内町へ、そして 25 年ほど前に貝塚市水間へと移転した。岸和田から貝塚へ移転した理由は、土地の広さや値段が予定していたものに見合ったので銀行から紹介されたとのことだ。

創業時には製造業は行っておらず、「祖父が一人で荷車を引いて鉄を仕入れ、それを売っていた」そうだ。1 人での開業であり、当時の情勢や会社の詳細を知る方はうかがった部署には存在しなかった。小規模な会社であったが、着実に売り上げを伸ばしていき、それを元手に製造業に着手した。現在では会社に 4 つの事業部があるが、もっとも古いのが歯車事業部で板金や特品の事業部は水間に移ってから出来たものである。

B 従業員について

歴史の項にも挙げたが、開業当時の従業員数は社長 1 人であった。その後製造業をはじめた時点で 10～20 人程度、現在は 35 人程度の従業員を抱えている。工場における労働で体力のいる仕事が多くあるため、工場内勤務の従業員はほぼ男性で、聞き取り時の女性社員の数は事務で働く方を含めて 7 人であった。昔から働いている人の多くが最近定年を迎えており、現在の従業員の平均年齢はずいぶんと低くなっている。20 歳から定年間近の方まで幅広い年代が働いており、従業員の平均年齢は 35 歳程度だという。また、従業員のほとんどが工場の近くに居住しており、新しく入る社員もほとんどが貝塚の居住者である。新入社員の採用には特別なことをしておらず、時々公募をかけて面接で採用している。募集をすると人は集まるのだが、入社した後に仕事が続かず辞める人が多い。「昔の人はちゃんと働いていたのに、今の若い人はしんどいことをすぐに投げ出してしまう。」とインフォーマントの米谷さんは頭を抱える。それに対する対策は、事業内容の変更などになってしまうために講じようがなく、やめるたびに新規採用をするしかないようだ。社員の研修方法は習うより慣れろの考えで、すぐに実際の現場に入って実践で学んでいく。そうしたやり方では失敗もあるが、間違いのない技術が早くつくそうだ。

C 現在の操業状況について

株式会社ヨネタニには歯車・鋼材・特品・板金の 4 つの事業部がある。歯車事業部では素材やギア、鋼材事業部では鋼材の販売など、特品事業部ではワイヤーロープの金具をはじめ

とする様々な金具、板金事業部では各種板金を請け負っている。今回聞き取りを行ったインフォーマントは歯車事業部の部長であったため、今回は歯車事業部の内容に特化した報告になる。歯車の出荷先は全国に多数存在しており、半導体部品を作る機械などに製品が利用されている。国内のみへの出荷となっているが、海外に工場などを持つ大手の会社にも多数出荷しているので、出荷の後に海を渡っていることは十分にありえるようだ。しかし会社から直接の出荷は日本国内に限られているので発送方法は業者を使った宅配とまれに飛行機を利用する。

国内のみの出荷となる一因は国内外に同業者が非常に多いことにある。国外企業が日本に売り込むことも、国内企業が海外に売り込むこともほとんどない。しかし当然国内での競争はまあある。競争ばかりがあるわけではなく、お互いに得意な分野があるので、仕事を頼みあうこともある。しかしやはり意識されるのは競争の方だ。その競争により近年価格崩壊のようなものも起きてきているが「お互い様のことだから仕方がないし、文句を言うつもりもない」と米谷さんはおっしゃる。数多くある企業の中で自社製品を選んでもらうためには価格のほかでも工夫をしていかなければならない。そこでヨネタニでは、オーダーメイドの受注を行っている。その内容は、模型を1つ持ち込めば、ヨネタニ側で図面を引いてサイズ違いや種類違いの部品を大量生産するという方式だ。この受注方法は発注企業側に受けがよく、大口の依頼なども入ってきている。

そういった工夫もあって、ヨネタニの工場は年中コンスタントに稼動し続けている。作業の効率化と空調設備の節約の目的で、近く事業所の一部を統合するが、決して事業の縮小ではない。この時勢下で収益が減ってしまわないように常に対策を立てているのだ。このように、常に新しいことをしていこうという考えを持って日々営業を続けている。

D 聞き取りを終えて

聞き取りの途中で「二色浜への工場移転は考えられなかったのですか。」と質問した。米谷部長は笑って「しませんよ。する理由が何もありませんから。」とおっしゃった。常に新しいことをしていこうと考えている。そうおっしゃったが、何でもかんでも新しいればいいという考えではない。来年の春には米谷部長は現在の社長の後を継いでこの会社の社長になれるそうだ。代替わりによって、近いうちにこの会社の新しい顔が見られるだろう。

企業名：森田製鋼所

所在地：貝塚市三ヶ山 8 8 2

年月日：2011 年 10 月 21 日午後 4 時～4 時 30 分

2011 年 11 月 11 日午前 10 時 40 分～11 時 20 分

場所：森田製鋼所前

インフォーマント：

代表者 森田信夫氏（74）

森田隆弘氏（49）

聞き手：堀之内龍一



A 歴史について

創業年ははっきりといつかはわかっていない。30 年ほど前、森田隆弘氏が 20 歳くらいのときだったそうだ。森田信夫氏が元々ワイヤーロープ業をしており、ちょうど空いていた土地を買い取り、創業した。創業当時は、地域に 20 ほどの同様の地場産業があった。仕事の減少から、2001 年 8 月に、「一旦閉める」と決断するも、東京製綱にどうしてもと仕事を依頼され、操業を続けている。

B 従業員について

従業員は一定で 2 人だけ。インフォーマントの森田信夫氏と森田隆弘氏だけで、2 人は親子である。仕事自体は森田信夫氏だけで回すことも可能である。森田隆弘氏は過去に 2 回事故を起こして後遺症が残っており、病院に毎週通っている。そのため、森田隆弘氏は車の運転を主に担当している。

C 現在の操業状況について

下請けとして、ワイヤーを「よる」作業を主に担当している。主な相手先は、東京製綱株式会社、神戸製鋼所など。大手メーカーでは時間がかかり、採算も合わないような仕事、または、中国などには任せられない、経験者の丁寧さが求められる仕事を主に請ける。別の下請けに変わるなどして、一年ごとに相手先が変わっていき、「仕事がなくなっていく。」そのため、「(仕事を) 探さなきゃあない」ということで、自分で売り込みに行くこともある。工場集積や地場産業が栄えた原因として、昔に大きな会社、つまり株式会社テザックワイヤーロープがあったからではないかと考えている。株式会社テザックワイヤーロープは、もともとは繊維工業を営んでいた。そこに、地元民の農業からの移り変わりがあり、地域に根付いたのではないかと考えている。繊維工業が廃れていった際、かわりにワイヤーロープへと移り変っていったのではないかと考えている。繊維工業・ワイヤーロープだけでなく、その他にもベアリング関連の工場も地域に 10 件ほどあった。しかし、現在は「完全にへたって」おり、ほとんど操業しておらず、わずかに 1～2 件、個人の下請けがあるのみである。その要因として、国外から、とりわけ、中国からの大量生産品がある。昔はワイヤーロープの需給バランスは 100%ほどであったが、今は 5%もないと考えられる。特に、使い捨てで使われるよ

うなものは現在 100%中国製である。日本のワイヤーロープ産業は、「JIS メーカー以外は全滅するだろう」。エレベータなど人命にかかわるもの、丈夫さを重視するもの、丁寧に作業をしないと、ロープの先がほどけてきてしまうものなどは、現在は日本製のものが安心があるが、技術の面でも中国と日本の相違はなくなってきたため、品質で中国製を上回ってられるものはたして「いつまでもつか」というような状態である。中国製品の安さの理由は、①人件費の安さ、②公害を全く気にしない大量生産、③材料となる金属などを輸入する必要がない、の三点ではないか、それに対して日本の打開策はないと考えており、「いつやめてもいい」、「戦ってもどないもならん」と考えている。また、一時期は韓国に圧迫されていた時代もあり、「今は中国だが、そのうちインドやインドネシアなど東南アジア・南アジアの国が伸びてきて」日本の中小企業を圧迫するのでは、と考えている。「新製品を考えたり、研究を進めている会社もあるようですが」という話題には、「新製品はできん。織物屋なら、まだ新製品や研究もできるが、ワイヤーロープでは不可能」と語っていた。

D 聞き取りを終えて（結果のまとめ）

この工場の周囲にも個人で工場や下請けを営んでいる方が見られたが、どの方も中国やインド、インドネシアなどの諸外国との競合には悲観的な考えを持っていた。この聞き取りから、アジアの諸外国の工業の著しい発展、それに圧迫される日本の中小企業という教科書でしか見たことのない内容を実際に感じる事ができた。

また、以前卒論のテーマ決定の際に話に上がった、「深刻な事象を調べている先行の卒業研究はありふれているが、それについてまじめに考え続けて行動し続けている人は実はかなり少ない」という事実を再び実感し、また、ここまで追い詰められた状況の中小企業が多くあるだろうと予想される中で、本当にその状況を何とか打開しようと行動している人は、当事者たちも含め一体何人いるのだろうかという疑問に思った。

企業名：竹田織物株式会社

所在地：貝塚市三ヶ山 897

年月日：2011 年 10 月 1 日 14 時～15 時 30 分

場所：竹田織物株式会社本社

インフォーマント：代表取締役 竹田源隆氏

聞き手：五十嵐大輝



A 歴史について

第一次大戦後の大正時代の好況期に、三ヶ山地区では 2 社ほど株式会社で織物工場ができて、従業員も 7, 8 人ほどいた。しかし 2, 3 年で不景気になり、その昭和初期の不況の頃、現社長のおじいさんが引き継ぎ、会社を立て直した。操業は 1932（昭和 7）年である。織布を作る会社は三ヶ山地区や名越、木積にもあり、織機を造るメーカーも泉北地域にあった。当時は人造絹糸でつくっていて、戦前は「割合安定して操業していた」ようである。

1938（昭和 13）年頃、織機の鉄が供出するようになり、「廃業ではないが事業は中止」した。戦後、一時は仕入れた糸を「ヤミ」で売るということもあった。当時の社長が戦争で出征して、帰ってきたのが遅かったということもあり、事業を再開するのは遅れた。

戦後は 1950（昭和 25）年ぐらい（朝鮮戦争の前）から操業を始めた。そのころは長者番付の上位に繊維関係の商社・人が多く名を連ねており、機械を 1 回「ガチャッ」と織ると 1 万円儲かるというぐらいの景気の良さから「ガチャマン」という言葉もあった。

昭和 30 年代に自動織機を使うようになった。その頃、1959（昭和 34）年ごろから段階的に、今より 100m ほど集落側にあった工場から今の敷地へと移動してきた。好不況の波はあったが、1963（昭和 38）年ぐらいが一番好況だった。

その頃、水間鉄道沿線では繊維関係の会社が 130 社くらいあったが、第 1 次・第 2 次オイルショックの影響で業績は大きく落ち、周辺でも事業をやめる会社が多かった。転業ではなく、工場の土地を倉庫やマンションなどに建て替えることがあった。

1975（昭和 50）年ごろから中国製品に押されはじめた。この頃から高級志向の製品を作るようになった。また、「リーマンショック」は現社長が事業をしてきた中で景気が「一番悪い」状態であり、それまでに比べ、仕事が半分になった。

B 従業員について

現在の従業員数は社長以下 50 人である。機を織るのは主に女性だったので、戦前や戦後すぐの頃は「1 : 9 か 2 : 8 ぐらいで女性が多かった」というが、機械の自動化が進んだために、今では従業員の男女比は半々ぐらいである。

従業員数が一番の多かったのが、「リーマンショック」の起きる前で、その時は従業員が 80 人いた。リーマンショックにより、従業員を減らした。

従業員は泉州に住んでいる人が多いが、寮に入っている人もいる。採用は 1 年に 1, 2 人である。入社後は 2 週間で基礎を覚えさせ、その後にベテランの人に教えてもらう形で研修を行う。作業の基本を覚えるまでには 2, 3 ヶ月かかる。

C 現在の操業状況について

主に百貨店・専門店で売られている女性向けの衣料に使われる布をつくっているが、去年ぐらいから少なくなっている。最近では「洋服の青山」からも注文が来る。

取引の際には間に商社やアパレルメーカーが入る。衣服の場合、色などに流行が見られるが、そうした動向を踏まえてどのような色・形の布にするのかを考えるのはその商社やメーカーが行う。ただ最近になって、布の織り方について、「こういう織り方をしてくれ」という注文がくるようになった。

原料の糸は70%が海外から輸入しており、インドネシアからのものが一番多い。ただ、輸入してくるので統計上は「海外産」であるが、日本企業が現地に資本を与えたり、技術を教えていたりしているという事情がある。

織物関係は取り扱う量をメートルで計っているが、会社で取り扱っている量は、1ヶ月あたり50万mである。

同業種間での交流があるのは泉州の会社だけであり、葛城地区（水間鉄道沿線で、JRと交差するあたりまで）の繊維関係の会社で部会がある。しかし、全盛期に部会に加入していた会社は130社ほどであったが、今では10社ほどしか加入しておらず、部会を解散するかもしれないという。

D 聞き取りを終えて（結果のまとめ）

お話を伺って、調査した他の会社と同じような感想を抱きました。それはやはり、事業をやっていく上での難しさ、ということに触れられたということであるように思います。

その時々、社会情勢などにより、景気の好不況を考えながら事業のやり方を時代に応じたものにしていくことが求められると思うので、今回の聞き取りを通して、その情勢を読み取る力は会社の運営の要である、という点に気づかされました。

会社の操業状況は、機械がせわしなく動いている様子などから、良いものであるように私は感じました。ただ、そうした状況の中でも、特に近年では諸外国との競争が激しくなっているとも思うので、そうした背景もあるのだと考えると、地場産業の今後の行方が気になります。実際、それまで数多く集積していた貝塚の繊維関係の会社が、その時々、社会情勢などにより事業から撤退せざるを得ない状況を経て現状があるので、ある地場産業について考える際、その地域が育んできた歴史はもちろんのこと、他の地域、あるいは各時代からの要請がその地域の産業に与える影響も、地域の産業が成り立つ上で重要な因子となるのだろう、ということが理解できたように思います。

企業名：竹定織布株式会社
所在地：貝塚市三ヶ山 1010
年月日：2011 年 9 月 30 日 13 時 30 分～14 時 45 分
場所：竹定織布株式会社本社
インフォーマント：代表取締役 竹田定雄氏
聞き手：五十嵐大輝



A 歴史について

会社は 1962（昭和 37）年に創業した。創業者である社長は、もともと織物関連の会社に勤めていて、その会社では、どんどん受注が入っていたために多忙であった。やがて、原料メーカーである「帝人」の産業資材部の営業の人と親しくなり、その人から「技術があるんやったら、独立したらなんぼでも仕事を出す」と言われるなどして、独立を決め、操業を始めた。

創業当初につくっていたのは、自動車関連の繊維製品であり、自動車の座席の裏地に使われているようなものであった。当時、休みは「毎月 1 日と 15 日」の月に 2 日しかなかった。

万博が開かれた前後（1970 年ごろ）には貝塚市全体で 180 社（このうち、水間鉄道沿線で 160 社）ほどの繊維関係の製品を扱っていた会社があったが、そのほとんどがアパレル製品や布団などを扱う会社であり、「産業資材を扱うのはこの周辺でも 2, 3 社しかなかった」という。

1970 年代のオイルショックの影響は「極端に」あったという。原料には合成繊維が使われているため、石油の高騰を受け、1973（昭和 48）年の 10 月ごろ以降は、原料の値段が 1 ヶ月で 2 倍くらいになり、「汚れた糸でも金になる」というほど、原料が手に入りにくい状況にあり、貝塚市内でも事業を辞める会社が次々と出た。ただ、自動車の需要自体は伸びていたために、自動車製品に関する注文は次々と入っていたので、オイルショックを経ても自動車関連の製品を作り続けた。

それ以降の、近隣の繊維製品を扱う工場の取り巻く状況は、プラザ合意による円高や関西空港の建設が始まったことによる幹線道路沿いの地価の高騰とバブル崩壊が重なったこと、あるいは織機を稼動することで発生する騒音・振動により、廃業・転業する会社が続出するというものであった。万博前後に貝塚市にあった 180 社の会社のうち、今稼動しているのは 10 社ほどである。

B 従業員について

会社の創業当時 1962（昭和 37）年ごろには、当時行われた「集団就職」により泉州地域に来て、就職した若者を対象に、近隣の工場同士で従業員の引き抜き合いがあり、そのためブローカーも存在した。

会社創業時の従業員は 5 人ぐらいであったが、次第に増えていき、熊本や奄美大島、長崎から集団就職で大阪へ来たものの、職につけていないような若者を雇った。採用のための営業はあまり行わず、従業員には親しみを込めて接し、彼ら彼女らの口コミで雇用を広めてい

った。従業員が1番多かったのは第1次オイルショックが起こる前（1972、73年）ごろで28人であったが、今の従業員数は16人である。従業員の採用については、定年で辞めた人の補充のため、今年新たに1人採用し、その研修として、織物を加工する先の会社へ行かせた。

C 現在の操業状況について

現在、工場は月に5、6回ほど休んでいる。バブルが崩壊した頃（1990年代初め）から「自動車関連の製品だけでは会社が回らなくなった」ため、テントやシートハウス、カーテン、ハム・ソーセージのネットなどもつくっている。

扱う原料は月に50tくらいで、そのうち90%くらいが合成繊維（ポリエステル）である。主に耐久財を扱っているので、創業当時から耐久性のある合成繊維を扱っており、それは原料メーカーを介して手に入れる。原料メーカーからは何の用途に使用するかを事細かに聞かれる。

注文が入ってから品だしするまで早くて2週間、平均で20日かかり、注文は日本全国から来る。車に関して言えば、高級車に使われるものしか扱っていない。大衆車に使われるのは価格の安さに加え、円高の影響もあり、中国、タイ、インドネシアなどのものが使われる。

製品が使われる自動車メーカーはトヨタがほとんどであるが、ダイハツや日産のものも取り扱っている。その間に、繊維メーカー（シートメーカー）を挟んで取引を行う。そのメーカーも、バブル崩壊を境に単一メーカーの製品から複数のメーカーのものを扱うようになった。

取り扱う量に季節による変動はない。車のモデルチェンジに関していえば、フルチェンジはほとんど無く、マイナーチェンジが多くなってきている。ハム・ソーセージ用のネットは年末年始の贈答用に使われることもあり、10月ごろに生産・出荷が多い。テントは台風の後注文が増えることがある。

D 聞き取りを終えて（結果のまとめ）

工場の立地は、交通量が少なく、また比較的に山手であったため、その操業状況は芳しくないものである、と私は思い込んでいましたが、お話を伺うと、時代に合わせて事業内容を多角的に行っているなどの工夫をして操業をなされているのだと考えました。

ただ、中国や東南アジアなどの外国製品に対しては価格面で対抗するには難しく、それらの製品とのすみわけをしなければならない状況にあるところに、今後とも操業を続けていくことの難しさに触れられた、と私は感じました。

企業名：中川織布株式会社

所在地：貝塚市木積 2055

年月日：2011 年 10 月 12 日 午前 10 時～10 時 45 分

場所：中川織布株式会社応接室

インフォーマント：

代表取締役社長 中川茂樹氏

聞き手：黒田浩朗



A 歴史について

大正 15 (1926) 年創業。創業者は、現在の社長の祖父。創業理由は、社長の祖父は材木をやっていたからである。創業当初、貝塚地区では、材木・繊維・農業が盛んであった。その後、時代の変化があり、業種を変更することとなり、いくつかの候補の中から、繊維産業を選択した。創業当初の製品は、ネル生地やジーンズ生地が多かった。この当時の、ほかの織物業者は、ポプリン・ブロード¹などのシャツ地、布団・座布団のカバー地を作っていた。しかし、シャツ地やカバー地は、プラザ合意による円高で、中国や東南アジアに生産拠点が移ってしまった。プラザ合意によって、繊維産業全体が苦境に立たされてしまった。もともと繊維産業は、欧米向けの輸出を主力としていたもので、プラザ合意後の円高により、急速に輸出競争力が失われてしまった。この当時から、中川織布では、汎用品を生産せずに、多品種少量生産でいろいろな商品を分野に分けて生産していた。一方で、この地区の他の繊維業者では、特定の 1 種類の製品について生産を行っていたため、大きな打撃を受けることとなった。ピーク時には近隣に 30 件近い織布業者があったが、プラザ合意後、多くが倒産・廃業に追い込まれてしまった。また、麻生中・清見より南東方向に 150 件近い繊維産業に関する業者があったが、現在では 10 件ほどに減少している。現在、この地域で創業しているのは、中川織布のみである。

B 従業員について

従業員は現在 30 名で、最も多かった時期で 130 名である。以前は、中卒生を採用するために、年に何度か労務担当者が四国・九州に出向き、採用を行っていた。この当時は、24 時間 3 交代制で操業していたため、こうした労働環境に対応できる中卒生が活躍していた。こうした人は、朝 6 時から働き、午後 2 時ごろに仕事を終わり、夕方から定時制高校に通うという生活をしていた。現在、従業員は女性のほうが多い。また、中国人研修生が 5 名在籍中。3 年ほど前から、この地域で中国人研修生が増加してきた。中国人研修生は、織布経験者であり、送り出し機関から日本に 3 年間研修に来ている。従業員の居住地は、近隣地区に多い。130 人従業員がいた時代には、地方出身者が多く、社宅や寮があり、多くがそこに住んでいた。現在も、工場敷地内に寮が残っている。

¹ ポプリン・ブロードとは、平織り生地を指す。

C 現在の操業状況について

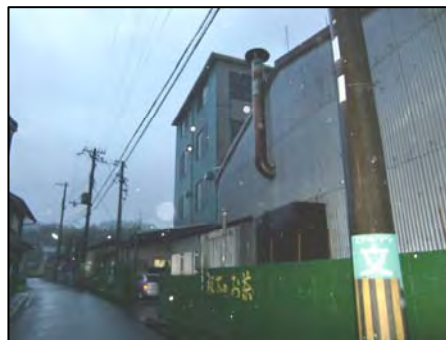
現在の主な製品はアパレル衣料（ジャケット・コート・ズボンの白生地）とユニフォーム・白衣（看護師・調理師・作業着）である。敷地面積は2000 坪（約 6,500 m²）であり、中川織布の工場はここだけである。この工場で行っていることは、「織る」作業のみである。また、薄い生地よりも分厚い生地を生産している。大量生産品については、コスト競争力で負けてしまうため、生産していない。現在の操業日数は、月に24 日から26 日間の操業で、繁忙期は24 時間フル稼働している。製品の特徴として、イタリアに負けないような高級な品も作っている。製品の生産は、分業体制を取っており、織機で織る前に糊付の工程を染色工場で行い、糸をよる作業も別の場所で行なっている。近隣の各織布業者間の連携で作業を行なっている。また、近隣地区のみでなく、浜松市の業者とも協力して行っている。現在の製品では、最高級品がランタッチ²というブランドである。日本も各工程での技術力では、一大生産地となっているイタリア・フランスに負けないが、繊維産業では「水平分業」という形態のため、イタリアやフランスに遅れをとった。一方で、イタリアでは、「垂直連携」をとっているため、発展の要因となっている。二色浜の工業団地への移転問題であるが、当時はそのような話は社内であったが、資金の回収が困難であるということで実現には至らなかった。もし移転するのであれば、海外への移転が可能性としてあったようである。

D 聞き取りを終えて

中川織布株式会社は、大正15（1926）年創業ということで、非常に歴史があるとともに、2000 坪（約 6,500 m²）という広大な敷地面積があるものであった。広大な敷地の中では、約100 台の織機が大きな音をあげて操業していた。社長への聞き取り調査の中で、印象的だったことは、日本全体の景気や経済情勢、雇用の問題に対して、大きな関心を持ち、非常に不安感を持っているという印象を持った。また、開発途上国と価格競争に打ち勝ち、生き残っていくためには「同じことをしてはいけない」「独自の方法を考えることが重要」だということである。

² ランタッチとは、ストレッチ性がある中川織布独自のブランド。

企業名：有限会社 阪本製茶
所在地：貝塚市木積 694
年月日：2011 年 10 月 14 日午後 4 時～5 時 10 分
場所：社員休憩室→工場内 3 階
インフォーマント：代表取締役社長 阪本晃司氏
聞き手：早田有杏沙



A 歴史について

明治 28 年から続く茶葉加工の形態を、昭和 42 年 2 月に「有限会社 阪本製茶」として会社設立。江戸時代より木積・馬場地区には茶畑が多く集積し、それらを原料とした荒茶の加工が盛んであった。その頃より現在工場建物がある場所は移動しておらず、今後も移動は考えていない。また、現在の建物は 1994 年に新築されたものである。創業時から、荒茶の加工とその販売を行うという形態は変わっておらず、それと平行してタケノコの加工も行っていた。これはこの地区のタケノコが大阪伝統野菜の朝掘りタケノコに指定されていた背景があり、同じようにタケノコに加工製造に携わる企業は当時多かった。また、会社設立以前より現在近畿を中心に日本各地に展開している「スーパーセンター・オークワ」の前身企業との直接的な取引を行っており、相互の会社設立後もその関係は継続している。創業時はちょうど日本の経済も高度成長期であり、同じ業態の企業が多く存在していた。その後、平成に入り経済も不況期に差し掛かると時間コストのかかるタケノコの加工販売は中止され、現在の荒茶の加工のみの形態となる。加工したお茶の販売ルートは、そのほとんどのシェアをオークワが占めており、オークワの店舗拡大に伴って会社商品の需要も増加する関係性が成り立っている。オークワ側もお茶製品に関しては阪本製茶の商品のシェア率が高く、ピーク時は 100%を占めていた。

B 従業員について

創業時は 50 人ほどの従業員を雇っていた。機械が導入され、オートメーション化が進むにつれて人員削減を行い、現在は 12 人が働いている。男女比は、9 対 1 で女性のパートが多い。年齢層は 35～60 歳程度。従業員の居住地は西葛城地区が大半であり、遠いところでも熊取から通う人がいるだけである。従業員の採用は、現従業員が減ったときのみ補充しているようで最近では 4 人が採用された。

C 現在の操業状況について

お茶製品の原料は近隣の奈良、三重、京都、またお茶の産地静岡から仕入れている。加工はすべて木積にある本社工場で行うが、麦茶の加工に関してのみ兵庫県にある委託工場生産している。また、オークワと提携してオリジナルブランドの製品を企画開発する業務も行っている。その場合、生産・販売には関与しない業態をとる。会社のお茶商品は全部で 130 アイテムほどある。お茶需要が増える冬場は工場の人員を確保して稼働力をあげている。リーマンショック後は少なからず影響があるが、現在も収益自体はあがっている。近年のライ

フスタイルの変化による消費構造を考慮すると今後のお茶需要も減少するだろうとの危惧はあり、なんらかの対策は懸念しているが、現在具体的な新製品の案はない。二色浜への移転は、考えていなかった。東日本大震災による影響で、海外における日本製品の需要は激減しその影響は阪本製茶にもある。また9月には同じ木積地区にある別の工場を閉めて、現在の建物に全システムを移動した。

D 聞き取りを終えて

お茶の加工会社の例は他にはあまりなく、同じ業態の企業は近辺ではそう多くないことから今回の西葛城地区における工場立地調査のデータとしてはあまり参考にはならないかもしれないと感じた。しかし、木積地区で200年以上も茶葉加工の商売をやってきたということで、同地区は工場運営に適しているという事実もまた確認できるのではないかと思った。創業時からメインとなる茶葉加工の業態と、木積での立地をかえずに運営してきているというのは、現在も会社が存続するポイントの1つなのかもしれない。社長さんの言葉で、経営ではなく継営していくのが大事であるという言葉が印象に残った。

企業名：ハウステクノ株式会社

所在地：貝塚市木積 13

年月日：2011 年 11 月 15 日午前 10 時～11 時

場所：ハウステクノ株式会社社長室

インフォーマント：

代表取締役社長 永田秀俊氏

聞き手：黒田浩朗、早田有杏沙



A 歴史について

ハウステクノ株式会社は、平成 22 年に誕生した新しい会社である。誕生とともに、山本製材の営業権を買ったということになる。山本製材は、平成 9 年に有限会社となった。しかし、平成 11 年に倒産し、会社更生法を適用し、和議法³に則って再建した。平成 16 年から、現在の社長の永田氏がするようになった。山本製材の社長の山本氏と永田氏は、個人的に以前から知り合いであった。平成 22 年に、和議が終了したため、ハウステクノ株式会社が買収した。永田社長は、奈良で家業の建築資材の卸売業をしていて、大学卒業後、伊藤忠商事の木材部に 7 年務めた。その後、家業に戻り、アメリカに製材工場を作り、昭和 63 年から平成 16 年まで経営していた。その後の経営は、現地のアメリカ人に任せている。この地域に立地するようになったのは、山手にあるため、周囲への騒音やごみの問題にあまり気を遣わなくてもよいということがあげられる。

B 従業員について

従業員数は 35 名。山本製材の時の従業員がそのまま勤めているという状況である。男性 31 名、女性 4 名である。年齢構成はほぼ均等で、比較的平均年齢は高めで、勤続年数も長い。従業員の居住地は、近隣に多い。従業員の採用方法は、職業安定所から来る場合が多い。ベトナム・ホーチミンでの従業員は、大卒生の平均賃金で約 3 万円である。平均年齢は、24 歳と非常に低くなっている。

C 現在の操業状況について

現在、木材のプレカット⁴を主な業務として行っている。この業務を、CAD⁵を用いて行っている。最近では、日本の木造住宅の 97%がこの方式を用いられるようになっている。これは、パソコンの普及が大きな要因として挙げられる。さらに、ハウステクノ株式会社は、ベトナム・ホーチミンに現地法人があり、ベトナム人によってデータの作成が行われ、完成したデータを日本に送るという方法をとっている。こうして送られてきたデータは、日本で

³ 和議法とは、破産の予防のために行う強制和議について定めた法律のこと。民事再生法の施行に伴い、平成 12 年 3 月 31 日で廃止された。

⁴ 以前は、大工が現場において手作業で行っていた。

⁵ CAD とは、コンピュータを使用して設計や製図をするシステムであり、製図作業や図面作成が時間はかかるが正確に処理できること、編集が容易であること、データ化、ソフト間の互換性があること、10 年程度の学習期間で技術修得が可能になる等の利点がある。

再確認され、プレカットの工程に移ることになる。ここで、加工している木材は、おもにフィンランドやスウェーデンといったヨーロッパやアメリカ・カナダから輸入している。このような地域の木材は、機械化され、株式会社化されているため、日本の木材よりも安価である。また、この地域から輸入される木材は、針葉樹であり、構造(柱など)に向いている。それに対してアマゾンや熱帯林に多く存在する木は、広葉樹や落葉樹であり、家具や床材などに使われる。輸入されてきた木材は、大阪南港に到着し、トラックに積み替えられて運ばれてくる。木材加工に関して、近隣地区の同業者との関係は特にない。また、下請け企業もない。海外との競合は全くない。ベトナム・ホーチミンに現地法人を作った理由は、人件費が安いことや優秀な人材が多いこと、投資のリスクが少ないこと、インターネットの普及があげられる。初期投資がとても大きいため、競合する会社が少なく、現在順調に利益が増加しており、今後も順調な伸びが見込まれている。また、初期投資が大きいことやノウハウや経験が重要なものとなるため、新規の企業の進出ということは難しいようである。季節による事業の規模変動は、12月から3月ごろや梅雨の時期は、木材加工に関する注文は少ない。出荷先は、関西一円であり、そのほかの地域には出荷していない。企業と行政の間には、支援はないようだが、森林組合に対しては林業の振興のために補助金はあることがあるようである。

D 聞き取りを終えて

聞き取りを行った方は、材木業に長年携わっているようで、現在の材木業に関する現状や課題についてわかりやすく教えていただいた。また、グローバル化や通信技術の発達に伴い、業務をベトナム・ホーチミンへと移すようになり、これからの日本が進む道が表れているように感じた。

調査対象：馬場町

所在地：貝塚市馬場 360

年月日：2011 年 10 月 12 日午前 10 時 10 分～11 時 45 分

場所：藤原氏宅応接間

インフォーマント：馬場町会長 藤原治一郎氏・奥さま

聞き手：早田有杏沙

A 歴史について

もともと馬場としての土地が広がっていたことからこの地区は馬場と命名される。その後大正時代ごろより、馬場地区で織布産業が興る。昭和 30 年頃に九州地方からの集団就職が盛んになり、西葛城地区においては田舎から出てきた女工たちや、近隣にある貝塚高校の夜間学校（2 部）に入学し日中は工場で働くという高校生が増加する。馬場に織布工場が集積し始めたのは戦後からのことであり、ピーク時は小さい工場も入れると 10 件以上の工場が稼動していた。その時代に旧西葛城村地区周辺にある泉大津、貝塚、岸和田などで綿や紡績工場の産業が盛んに発展していたことの影響もあり、馬場地区に織布の技術が伝わってきた。馬場地区は、地域民たちの距離が非常に近い地域であり町民同士が密接に関わっているその範囲内で、農業から織布工場へと転職する動きが見え始めることによってその流れが徐々に地域内で派生していったことにより、工場が集積する結果となった。しかし、そのほとんどが家業として小さな工場で運営しているものが多く、大きな工場というと田中サイジング、寺下織布などのみであった。また、藤原氏の話によると寺下織布は南藤織布工場とともに、馬場地区での織布産業の先駆けとなった企業である。最も繁栄していた当時は「ガチャマン」⁶という言葉が流行るほど、織布産業は好調であったという時代背景もあり、この地区で同産業の工場が集積したとも考えられる。

20～30 年前に地区内のほとんどの織布工場は廃業した。理由としては、市場が中国に移ったことが 1 番の影響である。自主廃業、倒産など、廃業形態は会社によって異なるが倒産して土地を担保にとられる工場も多くあった。二色浜産業団地など、他地区への移転を行った工場はなく、すべて馬場地区内で廃業した。その中で最後まで稼動していたのが、現在建築会社として操業しているカワリヨウである。

田中サイジングは現在の場所で 40 年ほど操業しているが、もともとは木積の人でありあまり馬場地区とは関わっていないようである。操業内容は、縦糸に糊付けをするサイジングまでの工程を工場で行っており、その状態まで仕上げた製品を別の織布工場に送っている。

カワリヨウは織布工場としては、昭和 30 年ごろ～平成初期まで操業していた。馬場地区内においては、創業年も廃業年も最も遅い。先代の父親が織布の技術を習ってきて馬場で創業したのが始まりであり、家業として親族での運営をおこなっていた。

藤原氏の家でも、曾祖父の代から製材業を営んできたが輸入材木の流通が増加し、工務店という様態が増えたことによって藤原氏の代替わりの時期に製材業も廃業に至った。

現在馬場地区での産業は、酒屋・魚屋・美容室の 3 件のみである。

⁶ ガチャマン・・・当時流行した言葉であり、布を織る際に織布機からでるガチャッという音が由来である。ガチャッと 1 回するだけで 1 万儲かる、という意味合いで使用された。

D 聞き取りを終えて

今回の聞き取りは対企業ではなく、地元市民の代表として馬場地区町会長の藤原氏へのものだったので、年月や数字、背景などの具体的な情報は不確かであいまいなものが多かった。可能な範囲で、ひとつひとつ確かめながら聞き取りを行えなかったのが反省点である。しかし、過去から現在に至る馬場地区でのおおまかな歴史の流れを知ることができて馬場での織布産業の盛衰はなんとなくイメージできたのではないかと思う。また、企業とちがい地域住民ならではの視点からの話を聞けたのでより客観的な真実性はあると思った。

予備調査：東洋製綱での聞き取り

企業名：東洋製綱株式会社

所在地：貝塚市浦田町 175

年月日：2011 年 8 月 3 日午前 11 時 30 分～12 時 45 分

場所：東洋製綱社長室

インフォーマント：

代表取締役社長 川崎正文氏

技術サービス営業マネージャー 花岡直氏

営業部長 濱口正昭氏

聞き手 大阪市立大学文学部 地理学教室教員・三年生

山崎孝史（教授）、五十嵐大輝、黒田浩朗、早田有杏沙、堀之内龍一、吉川絢

（川崎社長ほかによる説明）

川崎：まあ、東洋製綱の会社がまあ、最初やったんですけどね、日本にあの、東京の方には東京製綱があって、こっちの関西には帝国産業っていう会社とですね、で、あの、東洋製綱っていう、まあ、その東洋製綱は、えっと、うちじゃなくて、うちのもっと前の旧東洋っていう、東洋製綱っていう名前で、同じ名前なんですけどね、その名前を、僕ら引き継がさせていただいたんですけど、その 2 つがこっちの関西にあったわけなんです。それであの、明治の、ええ、中ごろかなんかぐらいに東京製綱はまあ、イギリスやフランスから機械を買ってきましてですね、こっち側のほうではまあ、ドイツとかなんかそういうのでそれぞれ買ってきて、でまあ、あの、ワイヤーロープというものを作り始めたんです。で、それでずっとやってきたんですけども、関東大震災がありましてですね、で、東京の方、関東の方の伸線工場っていうんですか、線を作る工場がみんな壊滅状態になってしましましてですね、で、その時にあの、職人さんがこちらの方で帝国産業と東洋製綱がありましたから、こっちの方にみんな流れてきたんですよ。その結果ですね、この泉州地域がそのワイヤーロープの地場産業と言われる、その、基をまあ、作ったわけですね。たくさんやって来てくれて、それで、そういう産業がまあ、あの、芽生える大きなきっかけになりましてですね、それで、帝国産業は今、あの、テザック・ワイヤーロープという会社なんですけど、で、東洋製綱はあの、戦争中に、その、東京製綱と株の持ち合いを政府の命令でやりましてですね、そのあれで、ちょっと戦後ですね、あの、ええとこをみな東京製綱に持っていかれた関係で東洋製綱が経営が行き詰りましてね、それで、東京製綱と吸収合併したんです。

山崎：えっと、旧東洋が一旦吸収合併されて…

川崎：あの、東京製綱ということでひとつになりましてですね、その後まあ、東京製綱は日鉄ロープという新日鉄の子会社のロープ会社があったんですけど、それをまた吸収いたしましてですね、で、今に至ってるんです。で、まあ、そういうようなことは、最近いろいろ、あの、吸収合併したりとかですね、統合されたりということは、あの、最近もずっと行われてましてですね、あの、その売れ行きが悪くなってきましたんで、

それで、まあ、くつついてやっていくしかないというようなことで、その近所にあるジェイ・ワイテックさんなんていうのも、あの、もともと、あの、興国鋼線、で、メタックスっていうのも、あの、イゲタ製綱と、えー、南海泉州っていう会社あったんですけどね、その、南海泉州ももともと南海製綱と泉州製綱っていうのがくつついて、あの、やってたんですけど、だんだんだんだん、あの、そうやってくつついてきまして、今現在、その、そういうのが全部くつついて、あの、ジェイ・ワイテックということになって、で、JISとしては今9社。

山崎：これは全国で9社なんですね…。

川崎：ええ、全国で、あの、9つしかないの…。

山崎：さっき僕それだけで（ロープの芯に入れる糸の）色が間に合うぐらいの数なので…9社。

川崎：もともともっと16社とかね、たくさんあったんですよ。あの、そのJIS持っても。そやから、理事会をやる会社と、それと理事になる会社とですね、あの、平の、その会社とがあったんですけど、だんだん数が減ったもので、今、あの全員が理事になっちゃってます（笑）。で、もういよいよね、その事務局を維持するのも難しくなってきた、もう線材協会の中の、あの鋼索部会の中に集約しちゃおうと、というようなことで、非常にあの、低迷しているわけですね。で、だんだんもう海外の製品に置き換わっていったと。で、それは太いところとかああいうのはまだ残っているんですけど、もう今や台湾とかですね、韓国、で、中国ですね。その辺で作るロープが、僕らの作ってるロープの、もう今みたいな円高でしたら、もう半額ぐらいで作るわけですね。で、それと、まあ、あと、大きな声で言うて具合悪いっていうのもあるんやけど、その、製鉄会社かね、あの、外国には材料を半額で売るわけですよ。で、これは証拠無いからあんまり言うのちょっと具合悪いんですけどね。ほんで、そんなことやってるもんやから、外国で作った方が安いわけですね。ほんでそれを日本に持ってきてても値段合うみたいなんですよ。それは大きな声で言えないんで、まあ、経済産業省とそういう大きなところが、まあ言うたら結託してやってる、って言うたらちょっと問題にはなると思うんですけど、とにかく、まあ、そのようなことで、あの、僕らみたいな二次製品メーカーとしてはですね、非常にあの、こう守ってもらってないと言うか、そういう環境の中で、まあ、僕らやってましてね。

山崎：さっき一番最初の一次…一次っていうか、あの、熱処理される前の仕入れは、国内の…

川崎：新日鉄とか、ああいうところから買うわけですね。そのマーケットというのも非常に閉鎖的で、あの、いろいろ、その、方針に逆らうと売ってくれないと、いうことになるので、もう、製鉄会社の言いなりになって動かなきゃいけないというところが、僕ら中小の厳しいところですね。

山崎：これあの、外国の鉄線を輸入するということか…

川崎：それもまあ、やってるんですけどね。あの、あんまりそれがばれるとですね、もう売ってくれないと、というような非常にあの、閉鎖的な社会なんですよ。

山崎：全然自由じゃ…市場が開放されてないじゃないですか。（笑）

川崎：そうなんですよ。そういう風な中でね、今やってきて、（中略）で、日本の、そのロ

ーブ業界が良かったのは、1950 年代です。で、1960 年代に入ってからだんだん韓国の方に、あの、主導権が移っていきましてね。で、まあ、60 年代 70 年代は韓国が良かったんじゃないかなと思うんです。で、いっぺんなんかあの、アメリカのね、なんかあの鉄鋼のなんかで、その、日本が締め出されたいきさつがありましてね、あの時にいっぺんにやっぱり韓国に移っちゃったんですね。あの、日本からアメリカにどんどん出してたんですけどね、なんか、あの、ダンピングかなんかの問題で引っかかって、日本製品が出入り禁止になって、そのときに一気に韓国にシフトしちゃったんです。で、韓国勢がガーッと力をつけて、あの、やりだして、で、日本はもう、あのほんとに、あの、国内マーケットをあの、相手に商売せなしゃないと。いうことでやってたんです。で、最近になってですね、だんだんあの、海外製品が中に入ってくるようになりまして、今、3 分の 1 ぐらい海外品に取って代わられてるんですね。あの、重量比で言って。んで、まあ、海外となりますと、まあ、台湾とか韓国、中国。その辺が中心なんですけど。だんだんあの、まあ、ベトナムとかタイとかですね、インドとか。あんなところもちよっとずつちよっとずつ、あの、増えてきてるようです。んで、端末加工せないきませんのでね、あの、使おうと思ったら、ああいうわっぱ状にしないとロープって使えないもんですから。その辺が大量に中国で、その、あの、加工したりとかいうようなことでやってるわけです。ただ、あの、加工するにはほんとはあの、国家検定の技能士の資格を持ってないとダメなんですけど、もうそういうの無視するかのごとくあの、怒涛のように、その、海外で、持ってない人がやったやつをドーッと来てしもうてるわけですね。そやから、今さらその、加工技能士がどうかこうとか言うても、もうどうにもならへんぐらいに、もうなっちゃってるんですけど、あの、やっぱり、あの、命に関わるとかですね、ああいう大事なところになったら、やっぱりそういうのでやってないと、また問題になるということで、辛うじてその辺でそういうのを見直してやらないけないんじゃないか、ということで、まあ、やってますわ、はい。せやけど、まだ大方はその外国で編んできたものをもってくるわけです。それもあの、日本からいってですね、その、絶対抜けない編み方を向こうに指導してあるわけですね。あの、編み方もなんかその、いろんな編み方がありましてですね、あの、素人がやっても絶対抜けないっていう一番いいやつをね、指導して教えてしまったわけですね。で、それがどんどん入ってくるわけですね。まあ、そんな現状です。で、製品についてはですね、やっぱり日本の製品の方が、あの、品質は、もうダントツにいいわけなんです。というのは、あの、素線の張力のばらつきとか、まあ、あの、抗張力のばらつきとか、ああいうのも、あの、日本製品はほとんど均一に同じものを使ってますけれども、外国製品になったら弱い、強いいろんなのが混じってましてですね。トータルしたら、その、えー、JIS で決められた力よりは上に行くようにはやってるんですけども、あの、そんなばらついてますので運が悪かったら弱いのがばかり集まったとこがくると、その JIS の規格を満足しないと、いうものもあると思います。そういう危険性をはらんでいるのが外国製品ですけど、あの、一般的に今日使って、もうそれだけでええねん、っていうふうな使い方されるところには、あの、その外国の製品がかなり、まあ、出回っちゃってると。とにかく、半額ぐらいで、すごく安いんですね、ええ。

山崎：ほしたら…。

花岡：えーっとね、あの、さっき教授がちらっと海外から、まあ、材料うんぬんとかありましたけど、トータル的な話、ちょっと少し補足させていただきますと、まず、あの、東京製綱…。

川崎：ああ、君たちどうぞ…。

花岡：ああ、お茶飲んでいただいて…。今の東京製綱はもともと、あの、マニラ麻、いわゆる繊維材からスタートしたわけですね。で、明治に入ってから、その、ワイヤーロープっていうのをやったりしています。で、その中で、この泉州地区、貝塚でいわゆる旧東洋製綱っていうのがね、大正7年…

山崎：大正7年…

花岡：うん。に、旧東洋製綱っていうのは、えー、この地でスタートされているんですよ。えっと、工場は泉佐野市、でしたね…。になってます。で、それが、あの、その後いろんな会社を吸収、東京製綱が吸収しながらっていうか、いうかたちで東京製綱はどんどん大きくなってって、その中で、私どもの東洋製綱というのは東京製綱、まあ、東洋製綱を吸収した後、先代の社長が、その、残ってる東洋製綱のブランド名を引き継がさせてもらってるんですね。

川崎：ええ、ええ。

山崎：だから、会社としては違うんですね。

花岡さん：違うんです。ただ、あの、その当時からこの工場っていう、東洋製綱っていうのは東京製綱の、あの、いわゆる、仕事をさせてもらってるんですよ。で、そういう関係でつながりがあったんで、名前をいただいた、いうところで。それとあの、JISメーカーと、先ほどもあの、過去にいっぱいあったっていう話でしたけれども、いわゆる朝鮮動乱とかその辺が一番調子が良くて、もう、あの、作ったものは、もう作る前から売れる先が決まってるみたい。んで、昭和48年代でも、45年から48年の頃でも、その、計画、例えば、来月こういうものを作ろう、というときには、もう営業マンがね、俺のをいっぱい作れ作れって言って工場に来ましてね、みんなが取り合いするぐらい景気良かったんです。で、その当時があの、業界全部で伸線入れて120何社、この地域あったんです。

山崎：この地域で120…

川崎：ええ、ええ。

花岡：あの、貝塚と泉佐野、岸和田・貝塚・泉佐野地域で127社、確か私入社したときそんなくらいあったんです。

山崎：すみません、入社されたのは何年ぐらい…（笑）。

花岡：年齢が分かってまう（笑）…昭和45年。

山崎：昭和45年、はい。そのときに127社。

花岡：その、線を作る工場とか、専門工場いろいろありますからね。それくらいあの、景気が良かったんです。

山崎：1970年。

川崎：それでお百姓さんなんかもう、田んぼを売ってですね、田んぼを工場にして、家内

工業的にロープを撚る、というふうなところもありましてですね。そんなちっちゃいところも入れたら 200 なんぼぐらいは軽くあったんですね。で、そういうところがだんだんだんだんできなくなって、閉めていったわけですからね。

花岡：だからね、あの古いかい、工場（こうば）というのはいわゆる船小屋、いわゆる漁師さんがいっぱいおりまして、船小屋をつぶして、そこで先ほどのあの、線だけを作るだとか、そういう工場を作って、その、ロープ屋さんの下請けをやるという格好とか、それからタマネギ小屋をぶつぶつぶしてそういう、撚り線工場の、それも大手さんの下請けをやるという形で、どんどんどんどん増えていった。で、時期がちょうどその頃に、あの、繊維の方がですね…

山崎：落ちている時ですね。

花岡：減ってます。だから、泉州地区は繊維産業が地場産業やったんですが、その仕事だんだん衰退する時期で、ワイヤーロープは調子いいから、みなさんそっちにダークとよったといういきさつもあるみたいです。

山崎：これはあの、繊維のほうのロープの撚る技術と鋼線のほうは…

花岡：相通じるところもあるんですが、ちょっと違いますね。

山崎：そしたら別に、繊維をやったところがまた鋼線をやりましたというわけじゃ…

花岡：というわけじゃないんです。職人さんもその、それからその、繊維をやった人も、やめてロープをやってる人もおられるみたいですけども。

山崎：でも、設備・技術とかそういう点で言うと、そんなには…

花岡：全然違う。

山崎：これはあの繊維のほうのロープの技術と鋼線のほうの…

花岡：合通ぶるところもあるんですが、ちょっと違いますね

川崎：ちょっと違いますね

山崎：そしたら別に、繊維をやったところがまた鋼線をやりましたということで…

花岡：というわけではないです。その職人が、そのもう、繊維をやった人がやめてロープをやってる人もいますようです

山崎：でも設備技術とかそういう点でいうと…

川崎：繊維はやっぱり編んでいくんですね。ここはこう撚っているだけですけどね。繊維関係になったら、こうしたにくぐらして編んでいくんですね。

花岡：いわゆる綾織りみたいですね。繊維は綾織りしますし、先ほどみたいにこういう型付けするの必要がありませんから繊維の場合は。そういう歴史があります。それから、絶対の国内の需要量と海外の話なんですけど、ピーク時というのは、国内需要量以上に生産能力が勝っていましたので、特にソ連・アメリカへの輸出が盛んやったんです。ある JIS メーカーなんかは、輸出をメインに、8 割がたかな。輸出を専門に作っておった。ところが、その辺がアメリカダンピング問題とかシベリア開発、ソ連あたりが他の後進国の追い上げがありまして、だんだん減ってきた。いうところから、ロープメーカーが廃業に追い込まれた。という形になっています。その当時は、国内の総需要は 1 万 t といわれていました。1 万 t ぐらいだな。

濱口：そうですね。国内で。

花岡：国内の総需要で。

山崎：その時期はいつくらいですか。

花岡：その時期が結構長かったんだよね。昭和…平成までか。

濱口：50 年代…。

花岡：50 年から 60 年代くらい。

山崎：昭和 50 年代・60 年代。

花岡：くらいは 1 万 t。

川崎：月で 1 万 t ということで。

花岡：月間。

山崎：月間 1 万 t。

花岡：ぐらいいは国内の需要があったんです。昭和 60 年くらい、平成に変わるところに、海外からのロープが 200t くらい入っとったのかな。が入り始めてるんですよ。でそのころは、まだ海外って言ってもそんなに目じゃないし、今でも差があるんですけど、材料の問題、材料に関しては、日本国内は、新日鉄と神戸製鋼、それからいまは JFE 条鋼かな、住友金属工業。この 4 社かな。それから中山製鋼所はやってないか。この 4 社が、ほとんど国内の材料メーカーなんです。

山崎：一番最初のね。

花岡：あれはあの、鉄の中にカーボン量が何ぼ入ってるかで、硬いか柔らかいか。普通のバンド線みたいなのとか釘とかボルト・ナットとか普通の鉄とは…ボルトは鉄か。

濱口：ボルトは別ですね。

花岡：そうやね。鉄やね。そういうやつとはロープ、硬鋼線材とありましてね、あの硬鋼線材をやってるのがその 4 社くらいです。それ以外にまだ、ほかの板とかステンとかいろんなやってるメーカーありますけどそういう格好なとって、その当時は、海外はあんまりなかったんですけど、特に中国なんかは、新日鉄が中国に宝山製鉄を主導して作ったんです。で、その後もいろんな国内メーカーが海外へ主導していろんな作って、そこでどんどん材料作ると。そういうことをやり始めた。で、技術供与しながらやってるというのがありまして、海外でのロープもだんだん作るようになったと。特に中国・韓国のが日本の昔を何年後かに追いかけていることなんです。んで、そうやってやってきてます。ただ、当時っていうか、この 10 数年前までは、さきほど社長がちらっと言ったように、海外と国内ですと何が違うかということ、品質のばらつきなんです。んで、材料一つとりましても、その新日鉄なり神戸製鋼から私どもが仕入れる材料とそれから中国であんまり知れていないとこで作られた材料とでは、いわゆる材料の中の含有とか表面の傷とかそういうのが荒っぽいんです。先ほど見ていただいたように、例えば私ども 5.5mm から細くしてだんだん細くして、一番細いんで 0.3mm くらいまで引いてくるんですけど、その辺まで行くと表面がポリッと折れたり断線が多い。ということがありまして、海外ロープはいいやつもありますけど、ばらつきが多いと。だから重要な設備に使ったら、トラブルこともある。

山崎：同じ会社でもばらつきがあると。

花岡：そうなんです。特に、最近はないんですけど、ここ 10 数年前までは、20 年くらいになってしまうかな。国内の移動式クレーン、いわゆるトラックにクレーン積んでますよね。あの小っちゃいクレーンのロープっていうのはほとんど海外にシフトしてし

まってるんですよ。でも、大型になってくると、シフトし始めたんですけど、ある程度のところまで行ったら止まってるんです。それ以上はやらないというのは、やっぱりそういう品質のばらつきが怖いというのがあるんです。で、まあそういうことがあるんですけど、たとえばモノをつるだけのロープとか使い捨ての…

山崎：一回だけのね。

花岡：使い捨てに使うロープっていうのは、そんなに品質はいらないやと。なりますとね、海外でも十分だと。でそういう話もありまして、社長おっしゃるように、価格でいったら半分くらいになってしまいますので、使い捨てで、大手ゼネコンさんは土木工事とかも、従来は国内 JIS と決めっておったんです。ところが、ここ 10 年くらいに景気が悪くなって、ゼネコンの談合問題になって、単価が下がって、やっぱりコストダウンというのがでてきて、海外でもええやないかと、んで、ひっばってみ、といった力をとか、先ほど言ったみたいに端末を加工するんですが、加工の度合いはといえば、試験すると全然異常ないんです。んで、じゃあいいじゃないかというかたちで、どんどん入ってきてまして、んで今現在先ほどの国内 1 万 t というのが総需要で中国入れて 8000t くらいか。8000 まではいかないか。まあ、7000~8000 くらいの間なんです。総需要として。そのうち国内 JIS メーカーで供給しているのが、6000t くらい。その差額は全部輸入だということです。

山崎：ということは、10 倍。10 倍海外のものということで。

花岡：だから、200t くらいしかなかったものが、2000t。だから、国内の総需要の中の 1 番シェアの高いのは、東京製綱で、これは 37.38%のシェアを抱えているんですが、その次にシェアが高いのといえ、輸入のフリスタンが一番多いという形です。というくらい多いんですよ。んで、それが先ほど社長がおっしゃったように 2 割くらいとか、それくらいは十分入ってきている。

川崎：重量でいうと、2 割とかなんとかいうくらいなんですけど、製品の数というんですか種類というんですかね、ロープは重たくなったら少ないあれでも太いロープになると重たいんですね。そういう大手さんが作っている重たいロープは、あんまり変わっていないけど、僕たちがやっているのは、軽いんですよ。軽いから、軽い重量の中で、海外にそんだけ持ってかれたら、すごい量を持ってかれてるわけです。それを僕らは警戒しなければいけないということなんですけどね。で、そやからかなりの量を海外品にとられちゃってるわけですよ。

花岡：長さでいうとね、だからたとえば、スキーリフト用のロープ。これは東京製綱と、あの…今のテザックか。テザックとが、まあ 2 社で独占しているロープなんですけども、これなんかやったら 1 リールで 20t とか 30t、長いものであれば、苗場のドラゴンドラ。スキーやってる方…。

山崎：はい。ゴンドラ。

花岡：はい。ドラゴンドラありますよね。あれ、相当長いんですが、あれ山頂にあげたのに、あれはね、普通はね、一本のワイヤーロープでぐるぐる回っているんですが、あれは一本では重量が大きすぎて運べなかったんで 2 本つないであるんですね。だからあれは、1 リールで全部で 50t くらいかな。というように、ああいうロープウェイとかいうのは太くて長いから本数あるんですが、そういうところは大手さんが全部やって

ると。私どもとか海外から入ってくるのは、そういう大手・大物じゃなくて、細くて、細いものですから重量じゃなくて長さでいうと海外の影響っていうのは私ども中小メーカーには影響が大きいです。だから、東京製綱なんかは、あんまりこたえていないというか。だから、地場でおる、まあ、あとジェイ・ワイとかテザックさんとか。まあ大手に入るクラスでもかなり苦戦している。

川崎：で、最近ね、年金基金の問題がですね、業界でそのこの地場のとこと大阪市内の間屋さん関係が若干入ってですね、全部のあれが入ってるわけじゃないんですけどね、あの大綱連という大阪鋼線鋼索連合会という会がありましてですね、なかなか昔はそこに入れてもらおうとしてたらなかなか難しかったんですけど、だんだんそれがさびれてきましてね、さびれてくるだけじゃなくて、年金基金もね、国に代わって代行して、プラスアルファ事業主がだして、それを積み立ててプラスアルファがでるということで、そういうのをやってたんですけどね、それがちょっともうリーマンショックやらいろいろあったなかで、もともと持っていたものが4分の1くらいまで減りましてね、で、それともう人が増えて払う人が少なくなってしまうんですよ。そんな関係で、そういう基金が破たんしかけてきて、今は解散しようということで、こないだから国会議員とかに働きかけて、法案通してもらおうようにということで、東京行ったりいろいろ頼みに行ったんですけど、参議院は一応通過したようですわ。んで、あともう一回衆議院にもどってたぶんもう再可決されるやろうと。ということで、それで、いって法案とおって10年払いが可能になったとしてもですね、従業員1人あたまだいたい275万くらい負担しないといけないですね。だから人数の多い会社になってくるとかなりの金額になって、それをその今大変なってる状況の中でそんだけのものを払っていかなあかん。うちなんかでも、だいたい1億2000万から3000万くらいになるんですかね。ほんで、10年払いやさかい金利もね国の調子のええごつつい高い金利をかけられますんで、だいたい月150万くらいキャッシュで10年にわたって毎月払わないかんと。というふうな負担がのっかてくるところがこの辺で出てくるわけですよ。全員ではないんですけど3分の1くらいの業者が関係しているかなと思うんですけど。これもいま、非常に大きな問題になって、そういうことになってくともう廃業しようとか、いろんなんが出てくると。という風なあれで、社会的な大きな問題ですわ。住友電工とかあんなところは、いうたらジェイ・ワイテックやるときに、メタックスさんも百何十人かおったんですけど、そういうところはもう上の親会社がちゃんと罰金を払って、脱会していったわけですよ。んで、そやけど、ほとんどのところがバックがそうやって払ってくれるところはほとんどありませんので、非常にこれからそのあれを乗り越えて生き残っていかなあかんということで、ちょっと大変な時期を迎えるなど。あの、大手さんは自前でやってたりするから影響はないんですけど、ただこの泉州地区の地場としてはそんなんで地場産業としては打撃を受けるなどということなんです。んでまあ、前向きにちょっと受けて立っていかな仕方がないんで、海外品とどう戦っていくかというなかでですね、うちなんかは自動化をとにかく徹底してやろうと。(中略)あの現状ではね繊維関係の多くやっているところでは今非常に忙しいんですね。東日本の震災があった関係で、水産関係に対してですね、定置網とかいうのが流されたんで、全部やり替えなんで、3年分の需要がいつ頃にここにきて作

れと。ということでやってるらしいんですけど、作っても作ってもおっつけへんと。という風なぐらい忙しくて、非常になんか景気がええというんですかね。僕らと比べたら。ワイヤーロープはといえば、まだ復興のね、ああいうのが前へ進んでませんので、それに使うロープが出てくるはずなんですけど、まだ動いてないんですよ。それで、秋ごろになったらそういうのが出てくるんじゃないかということで期待してるんですけど、その場合でも海外品がその非常に脅威になると。ということで、日本の税金使ってするなら日本製品を使っていたきたいという気持ちはあるんですけど、なかなかねその販売店とかあんなところが、海外品をひっぱってきてますんでね、売ってもらえる可能性って低いんじゃないかと。というような状態なんです。

山崎：わかりました。

川崎：ほんで泉州は、まあ、そういうまあワイヤーロープの地場で地場産業ゆうことでやってきましたんで、まあ将来の展望としてはですね、個人的にはね、ああゆうあのカーボンナノチューブを使ったような素材で、あのロープを作ったらどや、というのはスチールワイヤーの 40 倍ぐらいの力あるんですよ。んで非常に軽いとゆうことで、あのスペースエレベーターなんかにも使おうか、という話が出るくらいありましてですね。ただ、あの今すぐにね、そうゆうのが出来るんかゆうたらまだそんなところまで至ってないんですけど。ま、泉州の地場としてはそうゆうものをみんなで研究して、ま、産官学で取り組んでですね、あの一日本人が見つけたカーボンナノチューブという素材ですので、日本でその応用するのも日本人でやりたいなど。出来たらまあロープについては泉州でやって、あの、スペースエレベーターみたいなものを実現していけたらいいのになと（笑）、いうふうなことですね、あちこちでそうゆうのをちょっと広めるのにいまやってるとこなんですけど。なかなかまだみんなね、そな夢みたいなもの乗れるかと、ゆうことでのってきてくれないんですけどね（笑）。（中略）革命起こすのはやっぱりそうゆうものやろうとゆうことで、狙ってるわけなんですけど。

花岡：えと、先程ちょっとあの下で質問受けたの…ワイヤーロープの中心に入ってる、繊維ろーたん芯の原料ですけども、実はねサイザルっていうのが 1 つありまして、こうゆう植物の繊維…

山崎：ほー

濱口：麻ですが、サイザル麻…

山崎：ああ、サイザル麻…はいはいはい。

花岡：こうゆう植物の繊維を、紡いでロープにしてるんです。だから繊維ロープはこうゆうやつとそれからマニラ麻といって…

山崎：ええ、まあそれここでも有名ですよ、貝塚で…

花岡：サイザルっていうのはこうゆう…

山崎：サイザルですね、はい

（間）

花岡：んで、さ…

川崎：それもね、値段がだいぶ上がってきてるんですよ、みんながそれを買い付けに行くもんですから…

花岡：で、だんだんあの一品薄になって、ちゅか入づらくなって、そのあと先程現場でも

説明したように合成繊維、いわゆる PP、を使った合成繊維を使い始めているんです。

濱口：質のいいサイズルが取れなくなってきたんです。昔あの、マニラ麻っていうのがありますよね。エーフィリピンなんかでもその一、あったんですけど、今は取れないんです。だんだんとあのバングラであるとか南アであるとかって形で産地が移動してましてね。で徐々に徐々に取れなくなってきた。

(間)

川崎：環境にはね、そういう天然のもの使う方がいいんですけどもね。非常に値段が上がってきて、ジュート芯っていうのもあるんですけど、あんなにもみんな高くなってきたですね、ええ。

(間)

濱口：ええと、これ参考まで…付け足しの、あれですけどね。先程、東京製綱があの、一番最初にあの繊維ロープ、マニラロープを作るために作ったって今おっしゃいましたですね。で、会社の名前がですね、東京製綱、糸辺に岡なんですね。はい。「綱」なんですね。

山崎：そうですね。

濱口：で、あの一東京製綱がまあ、業界のメーカーのトップがこういう名前付けたもんですから、あとで付けた会社の名前は全部その製綱という名前は全部糸辺なんです。確認しますか。世間一般では製綱というと「鋼」のほうですよ…

山崎：そうです。「鋼」の…だからあのワープロでも最初打っちゃうとどうしても「鋼」でてしまう…

浜口：そうですね。ですから、鉄使ってるけどそういった歴史があって糸辺なんです。

川崎：この本は持って帰ってもらっていいねんね？

浜口：あ、どうぞどうぞ…

山崎：あ、そうですか。

川崎：たくさんあったと思うんで…

浜口：えっとねこれを…工業会が 50 周年でつくりましてね。鋼業会創業から 29 年に作ってますけど、これ以降の出来事とか社名とか全部データもいろんなもの入ってますんで、参考に…

山崎：ありがとうございます。ちょっとこれ教室で（笑）寄贈受けたってことで…

濱口：はいはいはい。

山崎：あと、ちょっとたぶん、あの学生から質問が…、それぞれ…

川崎：あ、なんか質問ありましたら…

山崎：あるかと思うので…大体業界の産地のことと、詳しく教えていただいたので…誰から…？

(学生からの質問)

五十嵐：じゃっ、えーああ、五十嵐と…お願いします。えーとその、えーと社のホームページの方も拝見したんですけども、えーと 50、1952 年に東洋製綱さんが創業となっていたんですけども、これはえーと名前を継いだのが、1952 年…

川崎：1952 年はね、大和製綱という名前で作ってましてね…

花岡：創業者そのままですね。

川崎：んで一東洋製鋼やったのはぼく小学校4年生ぐらいやからどないなんやろね。52年から…まあ8つくらいして…

山崎：39年になってます。

川崎：39年くらいに…

山崎：これホームページは39年に、合併によって社名を改名てなってますね…

川崎：ええ。(間) はい、そうですね。せやからぼくが生まれたときに、会社創業し始めましたんで、それで1960年くらいかな、60年か62年くらいかなとは思うんですどね。

(間)

花岡：改正が…

濱口：昭和31年…

川崎：31年ですか…

濱口：あーちがう…

花岡：ちがうちがう…

濱口：31年に、は…

花岡：大和製綱…

濱口：大和製綱…

川崎：大和製綱になったんですね。

濱口：んで一、東洋に改名したのは昭和39年ですね。

花岡：39年…

川崎：39年、てゆうたら1900何年でしょうね…

花岡：39に45足す…

五十嵐：64年…

川崎：64年、あそんなもんかわからないですね。64年ゆうたら東京オリンピック…ですね。ええ。

花岡：ああ、39年…

川崎：東京オリンピックのちょっと前やろな…僕が小学校4年…

山崎：10月です、体育の日…

川崎：4年生か5年生くらいのときに、確か東洋製綱なったと思うんですけど…そやから、僕1952年に生まれたから、5年生くらいゆうたら、何歳でしょうね？(笑)

花岡：うん、39年5月になってます。

五十嵐：当時はやっぱり、そのさっきもおっしゃられたように、えー、日本のワイヤーロープ業界は景気がよかったとゆうこと…

川崎：非常によかったんです。あのころは、はい。

五十嵐：どこらへんに需要があったんですかね？当時は。

川崎：国内のね、やっぱあの一炭鉱とかね、石炭ほる、で魚をとる、林業の木を切る、すべてに渡って、もう盛んにやってたんですね、あの頃は…

濱口：1次産業での需要が一番大きかったですね…

川崎：ええええええ。そうゆうのが非常にあって、その後にはアメリカとかそのソ連、中国ってのが出てきて、また引き続きいってたんですけど。えー今だめなんはやっぱり

もう炭鉱なんて今、そな掘ったりしませんですしね…

山崎：まああの炭鉱といっても、あの、降りるやつをのこう引き上げたりとかってゆう、あれですね。

川崎：それと、漁業がもう全然だめんなって、200 海里が設定されてなんかだんだん魚をあの捕らないんで、遠洋漁業なんがもね、もうやらなくなっちゃって。ほんで山に至っても、もう木を切らないんですよ、木を切ってももう採算あわないぶんで、外国から買っちゃうわけですね。ま、そんなんで使ってもらうところがもう激減しちゃったわけです。

山崎：建築とか土木関係でってゆうのはどうなんですか？

川崎：ええ、あの、工事関係で若干まあ使ってもらってるんですけどね。やっぱり、量は少ないですね。ええ。(間) それがまあ、需要のなんか開拓ゆうても、これからやるとしたら海業開発ですね。ああゆうところで、あのーこないだからまあちょっと話があったときに、ゆうてんですけど、あの、まあカーボンハイ、ハイドレードですか？ああゆうのとかレアメタルとか、その海底にいろいろあると、ゆうことになったらあの船で運ぶんじゃなくて、海底にあの索道とゆうて、あのロープウェイのような、ああゆうのを張ってですね、そうゆうのをこう運んでくるようにするのなのをやってもろたら、あの僕らもあのーいいんやけどねってゆう話やった…あのー結局海の中って原始的な山あり谷ありの非常に入り組んだ地形ですんで。ま、どっちかゆうたらロープウェイみたいなん張ったほうが持ってきやすいと。船だったらあのー、台風とか来て海が荒れてるとちょっと無理ですけど、海のなか入ってそんなロープウェイで運ぶんだったら、あの台風がきてようとなにしようと、あのー関係なくまあやれるんじゃないかなとゆうことで。そんなもんがこれからの将来展望ですかね。あのー採用してもらえるようななんかを提案していけば、ものになるのかなあと。まあ、外に出ていって宇宙エレベーターのね、なんかあんなもんも 1 つのあれやけど、海の中もひょっとしたらチャンスがまたあるんじゃないかと。海の中で使うそうゆう索道ってどんなもんがいのだろうと…

花岡：だからあのー昔っちゅか、その景気のいい頃は例えば林業ってゆうのは国有林を林野庁ってゆうのが国有林を管理しとって、毎年あのー伐採、間伐材にしろ、切り出しにしろやとったんで、ロープをどんどんどんどん使ってくれた。それがあある年からもうやらなくなって民林に移行してしまっ、んで民林にいったのあとは、後継者問題とそれから材木そのものが安いから切り出しても金にならんゆうことで、もう最近建築材ほとんど輸入材に代わってしまった。とゆうことで、とくに当社の場合は原料とかこの辺が一番強い分野なんですけども、そうゆうところの需要がもう激減している。ただ、今でもかろうじて動いてるのが、その土木…

濱口：出荷量です。

花岡：うん。土木作業の中で、あの例えば富士山麓あたりの砂防ダムとかあれはもう毎年やってんですよ。あっこんどんどんどん崩れますから。で、そうゆうときにその砂防ダムをつくるために機材をあげるとかなんとかゆうのに、ロープを張ってそれであげる。そうゆうあの貨物索道はどんどんやってますんで、そうゆう需要はいまだに続いていますけども。まあ林業はもうその辺として。それから、水産業いわゆる漁業に関

しても先程いったように 200 海里問題とか、それから北方の漁業が丸つきりなくなりましたから、そういう関係で漁業の人。で、まあ、関東はご存じのように。で、あとはあのいわゆる、土木建築、それから護岸工事、で例えば北海道ってゆうのはまああの、国の国策であの一沿岸の埋め立てなり護岸ってゆうのをずーっとやっとなんてすね。なら必ずその工事にはロープを使っとなんてすけれども、ここに至ってはそれももうやり尽くしたってゆうのもあるんですけども、予算がついてこない。だからその当時はあの北海道開発庁、それと沖縄も別にあったんでその辺の予算もだんだん削られてるとゆうことで、ほんともう土木工事が減ってるところになります。で、もう 1 つ、まあ私たちとも直接関係ないんですが、スキーですとスキー場もその先程ゆうように昭和から、まあ昭和の時代はどんどんどんバブル時代は、景気がよくて、どんどんどんスキー場も開発されてったんですよ。だから新設のスキー場がいっぱい出来てきた。それがだんだん客が減って今はもうほとんどない。それと、スキーの場合は、あの一昔は 2 年で交換しなさいって法律があったんです。それが 3 年で交換、4 年で交換、今となってはもうスキー場の管理者が点検して、使えると判断したら何年でも使えるように、だから今ひどいのは 10 何年使ってます。そういうことになって、それも需要が落ちてるとゆうところであんまり良いところがない、とゆう…なってます。

山崎：輸出という面ではもうやっぱり…

花岡：で、輸出となりますとね、やっぱ価格競争が厳しすぎて、特にその先程ちらっとゆったように、韓国あたりの品質がどんどんどん良くなりましてね。で、中国の場合はまだあの一、まあわたしの偏見かも、独断と偏見が入るんですが、あの中国はものを真似て作るのがうまいんですよ。もうご存知のようにね。ところが先程説明したように、こういうロープの微妙なところ、それがきちっと真似できない部分がありましてね。やっぱ品質的にはまだ落ちると。んで、例えばあの一もう今最近どうか分かりませんが、わたしが中国いつる頃はその中国国内のエレベーターの内、4 階以上に使うエレベーターは…の用のロープは中国産のロープは使わないと。だから中国産のロープは、自国の自分の国のロープは危なくて使えない…ゆうくらいのレベルでした。んで、でも価格がやっぱりそういうので引っ張られますから、品質が悪いから安いんだよってゆったって、こんだけ景気が悪くなるともう価格が勝負。それと、今みたいに円高が進むと余計リストラできない…なりますんで。なかなか輸出へは難しい。で社長がさっきゆったように国策として、その例えば原料代だ一んと下げてくれたら、あの昔はその輸出特価とか、今はあんまりやっているとこないみたいなんですけど、昔は輸出奨励で、輸出には補助が出たんですけども、それがなくなればやれな。

山崎：他に…質問…大丈夫？

川崎：他に質問ありましたら。

黒田：黒田といいます。えーと、従業員さんのことで、なんか、何人くらいここで働いてるんですか？

川崎：34 人くらいですか。

山崎：はあ、そんなもんですか。

川崎：一応ね。全部入れて。んでどっちか言うたら、あの一、ロープをつくってるっていうより出荷するところにあの一、人が、どっちか言うたら、多くおるんですね。つくるところはもうどんどん人数減ってきてですね、んで出荷の方が、あの一、今日言うて今日すぐ切って出してくださいということがあるんで、荷造りしたりとか、いろんなそういうとこの手間が非常にかかるんですね。そっちの方に人数がまあ若干多い目、まあ若干ですんでね、そんなむちゃくちゃ、こう、あの一、ある訳じゃないんですけど、ほんで昼夜してますのでね、もうあの一、昼夜勤も、あの一、3 人のグループで、あの一、交代してやってるくらい。もうこれ以上減らせないっていう。焼き入れに至っては、もう一人、一人ですから、もう一人で 12 時間やらないといけないと。おっきな工場とかなったら 3 交代とかできるんですけどね、あの一我々のレベルではそんだけの一、その、製品単価をね、あの一、高いので買ってもらえないんで、どうしても、あの一、一人で 12 時間。んでまあ賃金のベースがやっぱり低いんですよ、あの一、他の会社から比べると。まあ非常に厳しい状態なんで、なんとか機械化したりしてですね、自動化して、あの一、ふつうの給料払えるようにみんなで頑張ってしよやないかと、いうところであの一、今やってるところです。

花岡：あの一、生産量と人数の話でちょっと補足しときます。あの一、大手さんはね、大体一人当たり、従業員一人当たり、10t から 15t の間くらいなんですよ。当然太くて長いからそういうことになるんですが、んで一、私どもが今 7t ですか、だから半分くらいなんですよ。当然あの一、ワイヤーロープの平均サイズっていうのありまして、例えばこの工場では 8mm から 28mm までつくると、その、平均して何 mm、って計算しますとね、大体 12mm くらいなんですよ。この工場、東洋製綱でつくってるワイヤーロープは。それに対して、例えば、東京製綱の堺工場てのがあるんですが、ここで 18mm くらいなんです。だから 11 と 18 やったら、ロープ径で 1.5 倍ですけども、重量でするとその二乗でききますから、2. 何倍とか。ほな一人あたりの生産量も当然のことながら、ねえ、7 トンが 15 トンになるわけなんですけども。まあそういう、ところです。んでただ、悲しいかな、何トンであろうと、例えば、あの一、一人あの一、10 トンつくって、あの一、しか生産しなくとも、100 トンつくろうとも、出荷する人間は一人は一人必要と。んな比率が高くなるんですよ、間接の。んな当社はそれね、一番悩みの種なんですよ。もうちょっと出荷量が増えても、あの一、倉庫とかは同じ人数でやれる、事務所も同じ人数でやれる、今はそれができないんですよ。

山崎：あの一、従業員さんは大体近いところから来られるのか、それとも？

花岡：うん、あの一、ほとんど近場ですけども、一応和歌山からも一名来てるかな。あ、二名かな、ねえ。

川崎：はい、二人ほど…

山崎：先ほど、試験のそこにはねえ、

川崎：ええ、ええ。

山崎：あの一、元々は東京製綱の…

川崎：ええ、そうですよ。

花岡：あ一、そうですよ。

山崎：あの一そういうことあったんですけど、でも技術側の加減とか重さの加減とか、そういう技術をもってらっしゃった方はいらっしゃったんですかね、このあたり？どういう…？

川崎：あの一、一応世代交代の時期に入ってます、かなり高齢の方がおられてまして、もうそろそろ、そうもやってられへんからということで、もう世代交代ということで、ちょっとそのベテランさんが抜けたり、あの一、ずっと東洋製鋼でずっと長年やってくれた人もおったりしたんですけど、もうだんだん、あの一、そろそろ世代交代していかないといけないと、まあ年齢的にも、もう大体 70 歳近い人も、ちらほら、

山崎：ああ、そうですか。

川崎：おりましたので、それで、その辺もありましてですね、

花岡：んで、教授のご質問のあの、この近辺にその技術力をもった人が…

山崎：そうです、技術力を持った人が。そうですそうです。

花岡：おられたんですか、っていう質問なんですけれども、あの一、当社の場合はね、あの一、いわゆる資本が東京製綱が 40%入ってますので、いわゆるあの、東京製綱の技術をひっぱって来れるちゅう技術があったんですね。人間も含めて。ほんでずーっと歴代の製造課長とかいうのは、ほとんど東京製綱の OB を持ってきて、んで、指導してもらいながら、やってきたんです。ということで、標準、作り方、まあほとんど東京製綱とおなじです。だから技術力も私どもはそら、あの、看板っていうか、逆に利用させてもらってるんですけども、技術は東京製綱と一緒にすよ、っていう表現でね。

山崎：そして、まああの、技術としては、世代交代しても、

花岡：そうです、ほんで今はそれがね、東京製綱も次引っ張ろうにももう、あんまり技術者が減ってますよ、東京製綱自体が。だから当社で、その技術の継承をせないかんということで、んで今高齢社会で、どんどん年齢が上がってるんで、一番頭痛い。今は若手を入れたいけども、また、あの、入れる余裕もない、という。だから今ちょっと危ないというか、いろんな時期になっとるんでなんとかここすり抜けて、数年の間には目処立てて、技術継承をやらないかんなあと。

川崎：業界全体にこう、重量が減ってますんで、各社が、その、それぞれパイを失ってますんで、あのやっぱ人手がだんだんと足りなくなっています。あの、ほんで、ちょっともう、しばらくあの、僕も、あの一、申し訳ないけど、僕も大阪市大の出身なんですよ。

山崎：そうそう、そうお聞きしていたんですよ。そうお聞きしていたんで。

川崎：あの一、昭和 50 年、50 年に卒業で、工学部です。はい、応用物理学科いうところで、クラブはフィールドホッケーやってたんですけど。

山崎：ああそうですか。今、この中にはいないかな、何年か前はいました、うちにフィールドホッケー。

川崎：ESS とね一、ほんで私フィールドホッケーと 2 つやってたんです。

山崎：あ、そうですか…

花岡：みなさんは専攻は何？

山崎：地理学なんです。

花岡：えっ？

山崎：地理学。

花岡：あ、それで地場産業を？

山崎：そういうことですね、それとあと、今貝塚 70 周年ですよ、それで一、あの 70 年史を編纂されてて、おそらく今日聞いた話なんかをちょっとまとめさせていただいて、70 年史のほうで…ほんであの一、はい。ほんでテザックさんの方は、あの一教育委員会の方がインタビューされてて、んで教育課の方から、あの一、東洋さんまだだということ、

川崎：ええ、ええ、ええ。

山崎：ほんで東洋さん、それでまあ、あの、商工会議所の所長からでもご紹介いただいたんですけども。それで、僕は、地蔵堂の（笑）。

川崎：もうその近所の（笑）。

山崎：そうそう（笑）。

川崎：うちもね、あのう、僕のおじいさんっていうのが大正時代に、あの一、その帝国産業の津田工場の工場長やって、34 か、くらいですかねえ。んで、腸チフスのお客さん送って行ってうつって死んでしましましてね。それで一、うちの親父は、それで自分のお父さんの顔を知らずに生まれてすぐなくなっちゃったんですね。

山崎：ああ、そうですか。

川崎：んで、ぜんぜんその帝国産業というところからはちょっとこう縁が切れてですね、今度は、あの一、逆に、うちの親父がやり始めたときに旧東洋製鋼、東京製綱ということで、帝国産業とはライバル会社の方に変わってしまったんですけどね、まあそんなあれがありまして…

山崎：帝国はやっぱ一番古い？

川崎：ええ、この辺では古いですね。ええ。

山崎：帝国はあれでしょ、今二色の浜に…

川崎：ええ、あの一、テザック・ワイヤーロープということで…

濱口：そこはですね。あの一、帝国産業さんずいぶん変遷されましたから。今ワイヤーロープやってはるのはもう元の帝国産業さんではないんですね。

山崎：あ一、そうなんですか。この、ここは、工場移転とか二色浜にできたときとかは、それは特に…？

川崎：え一とね、そういう話もあったんですけどね一、やっぱ、この設備の関係からいきますと、あういう長い回転体はね、外すとね、新品買うくらいお金かかっちゃうんですね。次付け直したときに。

山崎：それ一、設備がおかしいんですか？

川崎：ええ、んで一、高速回転さしますんで、もうあたりがついて古くなってるとう動かしにくい。それで、もう向こう行かない方が良さやろうと、いうことで。まあ今回の津波とかね、あんななってくると、ここでもね、海拔 5 メートルで低いんですよ、あの一、産業団地の方行くと、やっぱ非常にね、もうそのへんが気がかりやなあ、という風なことで、まあここががんばろういうことでやったんですけどね。

山崎：まあね、周りはねえ住宅とかあって、まあさっきもおっしゃってたように、こう U ターンさせなかったなとか言うて。

川崎：ええ、ほんでこの、横っちょの土地もですねえ、もう平成 16 年から、まずこっち側のところが、こうえーと、売りに出ましたんで、住宅が建ったら困るんでここ買取りまして、ここ近々まあ 18 年くらいには、こっち側の、あの一、東側でやってた、そのアウトメーカーの方のロープ屋さん、でそこも売りに出たんでそこも仕方ないから、高い値段やったけど、そこも買わざるを得んかって、一応それ買わないとですね、振動とか騒音とかの問題で、もう横にたっちゃうと、もうどうしようもないんでね。んでその一騒音対策でね、そんなん買ったりもしました。なんとかやってるいけようにやってるわけなんですけどね。

山崎：時間やな。あとひとつだけ、

川崎：はいはい。

山崎：ちょっと残り質問、誰か…

花岡：どうぞどうぞ、何でも。

川崎：あとまああの、ロープ業界がね、こんななってきましたんでね、それであの、別会社、ロボットとかやる会社を…

山崎：はい、だからその、最後にその話を、フタバを、フタバをこう、つくっていかれたあたりのその、戦略というかその辺を。

川崎：はい。あの一元々僕も東京製綱に 5 年間、入ってたんですよ。あの一、まあうちの家がロープやってるもんですから、ロープの技術を教えられへんからということで、全然関係のない仕事ということで研究所で、もうああいう、超硬ダイスを自動であの一、成型する、放電加工という、あの一、やれと言われまして。

山崎：はい。

川崎：えーとあの、役員の方がね、東京大学から戦後入社したときに、その放電加工の技術とともに東京製綱に入社したわけですよ。で、その方が、まあ研究してたやつが完成してなくて、それをあと引き継いでせえ言われまして、それやるときにまあ制御とかの機械の関係のそういう、精密加工とかそういうのをやましてね。んでそれで、東京製綱で海外進出も可能になって、賞をちょっともらったりしたんですね。そんなことをやってた関係でこっち帰ってきましたね、ロープ見てたらなかなか先行き難しいし、そしたら新しいことせないかなんと。それでまあ、マイコンもやってみましたんで、いっぺんそうゆうことして、別会社作って何か社会に貢献できたらなと、思ってやり始めたのが、あの、フタバ産業なんです。んで、今現在あの一、まあ産業機械ですね、まあ同業者のとかライバル会社のやつもいろいろやりましたけどね、あの一、まそんなことでやってきて、今同業者の中で繊維やってるとこの会社がですね、あの一技術的なことで気に入ってもらって、そこの機械をつくらせてもらったりとか。けっこう繊維の大きな機械をね、ドイツの作ってる機械を真似しましてね、それをスケールアップしたやつをつくったりとか、そんなとこまで何とかこぎつけてきたんです。んでロボットは、あの一、ダイキンが作ってたロボットをやらしてもらってて、それがあのずっと、アメリカの原子力潜水艦なんかの溶接するようなものもやりましてですね、6 台ほど作って向こう出しましてですね。

山崎：それ溶接ロボット？

川崎：ええ、溶接ロボットです。あの、85センチくらいあるハイテン鋼板をね、溶接するんですよ。あの一、ごっつい分厚いんですね。あの一、潜水艦はね。

山崎：なんか映画に出てきた…しまったやつをだぁーって（笑）

川崎：ええ。でむこうのあの一、溶接の雑誌に載りましてねえ。三分の一時間短縮できると。んでちょうどブッシュ大統領がやってた頃で、65隻くらいその原子力潜水艦をつくらなあかんということで、造船所が6つあってですね、それに、まあ、各1個ずついったんかなあと。んで、雑誌の上では追加注文出したって出てたんですけど結局値段合えへんかって結局あと決まらずで、あの一、それっきりになったんですけどね。北朝鮮も買いに来たらしいです。そやけど北朝鮮てわかった段階でもうやめとこいうことで、あったらしいんですけどね。こんなロボットをこんなとこで作ってるとは誰も思わへんと。あの一、住金溶接工業とか日鉄住金とかいう名前でまあやってるやつですしね。んで一、まあ新日鉄の職員の人はこれからやでと。あの今まではその、造船なんかでもですね、あの、え一、溶接する人が下請けなんかに行ってもおったけども、いよいよ団塊の世代でボコーンとみんな退職し出すので、これから伸びるんちゃうかと、言われて、今そのチャンスを待ってるんですけどね。

山崎：原子力発電所のなんか、ロボット、

川崎：ええ、原子力発電のなんかあれをつくるのにね、ロボットの話が出ちゃったんですけど、ところが、あの事故があってからピタッと止まって、今度は火力発電、あの今現在進行中のやつは火力発電で、外国にもっていくやつよね。あの一インドかどっかで火力発電用のあの、あれを、溶接するようなロボットをいうことで、今ちょっと、これから引き合いが出てくるんですけど。あの一あういうねえ、可搬式で持って行ってレール引いて、現場ですぐ使えるちゅうやつですね。そういうロボットになってましてですね、んで目の方は何かあの、カナダのサーボロボっていう会社がありまして、そこがそのレーザーでなんかこういういろいろするセンサーやってるんですよ。歳は僕くらいの人が社長をやってるんですね。んでフランス人で。カナダはいろんな補助が出るんでカナダに会社作ったら、技術屋さんでも非常に安い給料でね、あの、雇えるらしいんです。それでその人はまあ、あそこにつくって、ほんで、NASAとかああいうとこに、あの一、スペースシャトルの、あの燃料タンクありますでしょ？あれの溶接の点検するセンサー、やってるらしいんですね、そこは。

山崎：ああ、まあスペースシャトルもね、終わりましたもんねえ。

川崎：ええ、ええ。んでそのレーダーセンサーでは、その、「もんじゅ」とかあんなやつの、この二本の配管がこう触れてますでしょ？あんなやつを、あの、どないかするのに、その試験的にテストに使うだけで3500万とかね。だからごっつい、なんかあの、高いお金いるんやなと思うんですけどね。そんなんとかね。あと頭の手術するときに脳外科ですかね、そういうので使う、ロボット用のセンサーっていうのもでもなんか使ってるとかね。んで車がねえ、あの、薄板と厚板と溶接するらしいんですよ、最近は。それをあの高速で溶接して、その一、溶接したとこがちゃんとついてんかどうかを全数検査するそういうセンサーもやつらで、それが爆発的に売れたらしいんですね。それでそんなんができたもんやから、日本の車屋さんも軽量化して、その、新製品としてね、あの、省エネの車を作ることができたと。それ、ちゃんと検査せえへんかった

ら金型みんな潰すらしいんですよ。次の工程でバンとやったときに。そんなとこのものもやってるというそんな会社でねえ。なんかすごいなあと思ってるんですけども。

山崎：そらすごいですね。これは前にお電話でお聞きしたときに、工作の技術とつながっていたのかと電話でお聞きしたときには全然繋がってないとおっしゃっておられて…。

川崎：もう全然関係ない分野です。

山崎：逆にでも、自動化とかという形でこっちにまたそのような形で制御のほうは…。

川崎：あの一、こっちの自動化に関してはもう、フタバで前端的にやっていくわけですからね。

(間)

山崎：どうですか、みなさん。いいですか？

花岡：なんかいま聞いたような顔しとったけど…

山崎：なんか聞いたような顔… (笑)

吉川：いいんですか (笑) ？

花岡：はい、どうぞどうぞ。

吉川：いいんだったらお聞きしたいんですけど、なんか途中でカーボンナノチューブで、なんか新しいのを考えているって言ってはったときに…

川崎：あのね、ここに新聞のなんかあったかな…。この辺にね…。(新聞を取り出して) こういうんですけどね。

山崎：これがスペースエレベーターという…

吉川：スペースエレベーターって何なんですかね。これが気になって気になって仕方がなくて…すみません (笑)。

花岡：社長の夢。(笑)

川崎：東京でね、そういう話をやったら新聞記者の人が横でおってね。ほんで、こんな業界の新聞ですけどね。あんなやつに掲載してもらったこともあったんですよ。で、今現在、あの、関西ナノ材料研究会っていうんですかね。そこの研究会に一応入ってましてね。ほんで、あの大阪府大の先生が最初そういうのを立ち上げてやってて、その先生がこういうスペースエレベーターのこともなんか考えてましてですね。ほんで紹介してもらってそこへ入会したんですけど、一年に一回ぐらいね、これに関係ある話が出るか出れへんかなんですよ。三回か四回しかないあの…

山崎：人工衛星まですってエレベーターであがることに…

川崎：ええ。あの一…地上がね、だいたいね、300 何 1km っていう話と、36,000km 上空というので2つ話がありましてね。で、リボン状に作ってそのリボンに、リボンをつたってのぼっていくものと、ほんで、そのロープにして上っていくものと、いろんな説があって。ほんで日本政策銀行かなんかがね、検討したのはその 36,000km 上空の宇宙ステーションにつなぐと。ほんで宇宙ステーションの反対側に重りをぶら下げて、遠心力でこっち側にある重量物を向こうのほうの重りでバランスして、ほんでまあ、設置するんやと。そして地上に 50km のタワーを建てて、まあ成層圏くらいまでいって下の台風とかああいう、風とかの影響を受けないとこのタワーを建てると。というような事をなんか日本政策銀行が検討してですね、こんなもんアカンわということにまあ

結論としてなっただけです（笑）。もう一個の案は太平洋の真ん中にプラットフォームを作ってそこへリボン上のああいのようなものをこう垂らしてきて、そっからのぼっていくと。エレベーターはどうやってエネルギー供給するんやいうたらと、レーザー光線でエネルギーを供給すると。そういうようなことで NASA がね、4、5 年前からコンペやってるんですよ。あの、カリフォルニアかどっかでね。そやけどあんなとこ行ったらね、技術みんな向こうにとられて面白くないなっていう風なことで。やっぱり日本でね、あっためてね、対作るべきやろなって。特に泉州はこのカーボンナノチューブってことでのそのロープを作る。ほんでもうひとつはここには繊維関係もありますんでね。繊維でこう布状に織ればね、鉄板の代わりになるんですよ、車の。そしたらまあ、21 世紀はナノテク時代ということで人類がナイフ等やってた鉄器時代が終わってですね、こういうカーボンを使ったナノテク時代に入る、まあいったらそういう過渡的な時期やということやから、これでなんとかやってね。ああいいう新日鉄とかああいいうこの強引なあんなとこをね、出し抜いてやりたいなっていうことでね。今取り組んでるとこなんです。研究は結構ね、進んでましてね。最初は僕らが入会した何年か前は電子顕微鏡でないと見えないぐらいの長さやったんですよ、半年ぐらいの間にマッチ箱の横ぐらいのとこまで伸びてきたんですよ。その後どうなってるかちょっとわからへんのですけどね。結構、言うてるまに長いもんが出来るんじゃないかと。そしたらロープに作るのもね、可能なことになってくると。ただ研究者が少ないんです。あんまりお金になれへんから、みんな電子回路への応用とかそこへいきましてね。これね、あの、あれですよ。電気の通しやすさから言うたら銅の 1000 倍なんですよ。そやから、これでたとえば金の線で IC チップ繋いでますでしょ。これに変えたらね、結局 1000 倍早くできるんですよ。そう、熱の発生が少ないんですよ。コンピュータの CPU の処理速度もぐっとあがるわけですよ。そんな研究なんかも盛んにやっています。僕はロープを使いたいんですよ。

山崎：鉄と違う素材で。

川崎：ええ。ただこれはね、やっぱりあの、アスベストいうんですかね。あれみたいなことにならんかということも懸念されてその研究もやっています。もひとつこれはね、そのロープ以外のところではね、このカーボンナノチューブでもいろんな形状があるんですけどもね。このなかにはね、金属元素が入ることによってこれが、その炭素としての無機質の性質と、半導体としての性質と、金属としての性質と、いろんなもんに変えられるんですよ。そしたらああいいう燃料電池なんかも白金がいると。ということは白金がなかなか手に入らないとなったときに、少量の白金をそこにちょっと入れることによって白金の代わりしてくれるわけですね。そんな風なことにも応用できるんです。これはこれからね、もっと伸ばしていかなあかん部分なんですよ。

山崎：東洋製綱さんて、たとえばそんな風にね、新しい合金とかそういうものを導入していく研究開発というかそのあたりをどう…。さっきまあ、東洋製綱のね、あつ、東京製綱のほうの技術をこう…っていっておっしゃってたんですが…。

川崎：東京製綱はね CFCC 言うて、カーボンナノチューブじゃあないんですけども炭素素材のやつを力入れてやろうということでもうやっています。ほんで僕は…まああの、橋下知事の来たとき言うたんですよ。あの太陽電池がどうかいろいろ言うてうわー

ってすごいんやでって言ったらね、いやー、泉州がこんな風になってね、こんなな
ってすごいんやでって言うたら、ああそう！って言ってね。そんなんぼくも大好きで
すって言うてくれたんでね。この産官学でね、こんなのができるようなことをね、ち
よっともっとなんか考えてくれへんですかと…。

山崎：市大もそういうの考えてくださいと。(笑)

川崎：ええ、ええ。これやっぱやるべきですよ。これね、すごい改革になりますよ。炭
素やから。ほんでうまくいけばね、よその国から炭素をお金貰って材料仕入れてくる
ような格好になってね。それで製品作ったらまた売れますでしょ。そやからこれ成功
したらね、あの産油国のようなね、豊かな国がね、泉州だけで立国が出来ると思うん
ですよ。これは絶対ね夢もってやるべきやと僕は思ってるんですけどね。

花岡：そういう意味では先生あの～、市大で取り上げてもらえれば…。

川崎：是非取り上げてほしいですね。

花岡：こういうのはやっぱ学校でやった方が…。

川崎：学校とね、やっぱ一緒になって。

山崎：府大と市大、どうなるかわからないですけどね。まあ、府大も理系強いし…。大阪
府の、東大阪のね。いろんな、「まいど」とか衛星のやつも…。

川崎：僕も市大出身ですからね。やっぱやってほしいですね、市大で。

山崎：ちょっと言うときます。話あるっていうのは。

川崎：これ、絶対当たりますよ。みんなやめとけって言うやつは将来のびるんですよ。本
当に。

山崎：この記事ちょっといいですか。

川崎：あ、これ、コピーしましょうか。これちょっとコピーしてもらってもいい？

濱口：はい。

川崎：これちょっとつながなあかんかもわからへんけど。

山崎：すいません。これ、いいですか。

川崎：両方やってもらいましょか。これもね。宣伝しとかないかん。仲間をふやさないか
んから、これ。みんなにもね、カラオケ行ったりするお金があるんやったらね、まあ
ちょっと始末して、月2万くらいのね、あんだけで済むんやから。1回飲みに行ったら
2万くらいいるでしょってね。そやから社長さん連中にそんな勉強会に参加するように
呼びかけてるんやけどね、誰もね、うんって言えへんねん。そのうち覚えとけと思っ
てね(笑)。10年くらいの間にはね、誰かやりますよ、これ。間違いなく。あのNASA
もね、ごっつい力入れてる。もうね、NASAなんか20年近く前からこれ研究してるんで
す。ほんで論文をなんかインターネットで見れるとこにあげてたりしてね。で、日本
の住友化学がね、安い値段でその材料を提供してくれるだろうって書いてあるんです。
そういうようなとこまでいってます。絶対やるっていうことですね。

吉川：記事見てたら7日くらいで着くって書いてあったんですけど…。宇宙に。

川崎：あつ、大体ね、新幹線みたいなスピードで行くとね、やっぱそんなんごっつい
かるんですよ。そやから高速にしてマッハで移動するようなね、そういうものにせに
ゃいかんでしょね。これがうまいこといくとね、もう宇宙に行っちゃったらレーダ
ーエンジンとかイオンエンジンっていうのを使えるんですね。ほんで、太陽光をレー

ダー変換するようなことを阪大のどっかの中にね、高エネルギー研究所ってのが間借りしてましてね。そこの先生はなんか、そんなん研究してるんですよ。そしたらもうね、ちょうどなんか昔あの帆船で世界中出て行きましたでしょ。帆船作ってずーっとね。あのヨーロッパの国々が。あれとおんなじようにね、太陽のね、光とか風を受けてそれでこの宇宙空間を帆船のように移動していくようなことができるんですね。そしたらもうこのね、重力圏脱出するのにごっついエネルギー要るけど、上に行ってもたらそんな力要らないんですよ。そんなんでもうざーっとみんないけるわけです。で、エレベーターですからね。誰でもいけるんですね。そんなトレーニングしなくても。そこがこれのええところなんです。絶対これ、実現せんあかん。日本のためにね。

花岡：そやなあ、今の学生さんらは死ぬまでには可能性が見えてくるかもわからんな。

川崎：もうね、絶対ね、10年くらいの間にはスペースシャトルもやめちゃったんで、次これやと思ってるんですけどね。まだそやけど研究者少ないんですよ、世界中で。そやからごっついチャンスなんですよ。これやったらね、金メダル取れる可能性が大いにありますから。(笑) そやから若い人は絶対こんなのに参加してほしいなあ。これ成功したらね、関空なんかね、淡路島買い取って関空にせなあかんようになりますよ。もう仕返ししたろうと思ってるね。ほんで国の借金もいっぺんに返せますわ。世界中の人のためになるし。出て行って、岸和田で植物工場やってる方もおられましてね。ああいう技術なんかも全部もっていけるんですよ。月行ったら地面の下に居住空間を作って、で、下へもぐったら自ら何から全部あるらしいですね。月もね。表面は隕石飛んできて危ないですけどね。下に行ったら、こっからこう行って月に行って、それから火星行って、っていう風にどんどん広げられるんですね。ほんなら資本主義もね、地球やったら、1個だけやったらもう満杯で駄目ですけどね、戦争なんかするんやったらね、そんなんでもんもん自分で出て行けるようにしてやってあげたらね、戦争もする暇ないしね、いろんなものが栄えるし、そんなのを目指してこれ、やりたいなと思ってるんですけどね。

山崎：…はい。ちょっとコピーを待って…

川崎：あ、コピーしてるのね。すいませんね。

花岡：いや、こっちのコピー潰れてるからフタバ借りに行ってると思う。

川崎：とにかく2つで1つのものにしてね、とにかくまあいうたら省エネルギー省コストでいこうというような感じでやってましてね。そやからドメインも東洋ローブでとって2つのことやってるんですよ。

山崎：僕地図見たらね、同じとこに違う名前がね、あって…あ、ありがとうございます。そしたらこれ代表で…。

堀之内：フタバには研究施設はあるんですか？

川崎：いや、ないんです。合金やってるだけなんです。

堀之内：あ、そうなんですか。どこでその、調達してるというか、その、なんかいるじゃないですか、研究施設みたいな…

川崎：あ、そういうのはね、また必要になったら例えばあの、和泉市にある…なんかあの…なんていいましたっけ。なんかあの大阪府のやってる研究…なんとかパークってありますね。あんなとこの研究室借りて、ほんでまた、その研究する人がいたらそこ

の登録されてる方にお願ひするとか…っていう風なね。やっぱり情熱なかったらあきませんね、とにかく。

堀之内：学校側に売り込んだりはしないんですか。

川崎：いや、あのね、売り込むって言うより先にそういう改革をしたいっていう志がある人を集めなくちゃいけない、何人かね。ほんで、それでやっていかないといけない。1人でやってたらやっぱりね、どっかで役人とか何とか行ってもあんまり相手してくれないんで、何人か集まってなんかそういう会とかあんなん作ったら、ほんなら交渉できるんです。そんなんです。そんなんです。ほんでやっぱりテレビ出やなあかんでしょうね。なんかで無理やりでも。それでこう、広めてなんかやらないかなあと思って。

山崎：…はい。今日はほんとにあの、貴重なお時間いただきまして、すごく勉強させていただきました。一応まあ、お話聞いたのは我々なりにまとめさせていただきました、またお見せできるものがあつたらわたし自ら持って参りますので。今日は本当にお時間いただきましてありがとうございました。

全員：ありがとうございました。

山崎：なんとかあの、会社…続きます？（笑）

川崎：とにかく頑張って生き残っていかなあきませんからね、根性で。

山崎：みんなもなんかアイデアがあつたら…。こっちは理系じゃないねんけど…。文系ですからね。いや、ありがとうございました。

川崎：はい。すみませんでした。

山崎：いえいえこちらこそ。名刺だけちょっとお渡ししてもよろしいですか。

川崎：これ何冊かあつたやつ1つずつもって帰ってもろてもええんちゃうかな。どっさりありますからね…

山崎：どっさり…（笑）。

川崎：1人1つずつもって帰ってもろて。

花岡：それじゃあこれ、会社の…。

調査を終えて

—受講生・教員による座談会（2011 年 12 月 8 日）—

（三ツ松・三ヶ山地区）

山崎：（企業の順番は）北側から行ったらええのかな。北側から行くとしたら、えー、一番北だったのが、アイエスやったと思うんですよ。アイエスと、もう一つは…どっちやったかな。

堀之内：森田製鋼所ですか？

山崎：製鋼所。そうやったかな。アイエスと、製鋼所。どっちもそしたら…金属系。

堀之内：あ、そうですね。ワイヤーロープと…。

山崎：はい、あ、これワイヤーロープと…

五十嵐：あ、これみんなの分で…。

山崎：アイエスは何を作ってたっけ？

堀之内：アイエスは、主にカバーとかですね。あと車両とかですね。

山崎：あー、はいはい。と、いうことで、そしたら北側から順番に行くので、えー、場所と言うと、三ヶ山…なのかな。

堀之内：三ヶ山…森田は三ヶ山でアイエスは…。

山崎：アイエスは三ツ松か。はい。やっぱり、じゃあ、堀之内君の三ヶ山・三ツ松のパターンで。じゃあ、ちょっと、堀之内君の方から、創業の歴史的経緯、それから立地条件。なぜ、あの場所に、170 号線沿いあたりに…はい、分かる範囲でいいので。そんな長なくていいから。お願いします。

堀之内：えーっと、まずアイエス金属の方は、えーっと、社長、いや、代表者さんが、43 歳のまあ、石塚さんだったんですけど、えーっと、創業の経緯っていうのは、前代から引き継いだっていうことだったんで、ちょっとなんか、よく分からないっていう感じで。結構「よく分からない」って言われて。

山崎：分からないってことで。

堀之内：はい。なんで、なんか、「いや、別にここにあったから」みたいな感じで。

山崎：そういうことですか。

堀之内：それをめっちゃ言われて。で、えーっと…二色…えー、海岸のほうに移らなかったのはなぜなんですかというのは、「特にメリットはない」っていうような。「別に移ってもメリットはないし、これだけ大掛かりな道具を動かすのも、そんな、別に、意味ないじゃないですか」って言われて。

山崎：じゃあ、ちょっと東洋製綱さんと言ってはることと似てるわけやね。

堀之内：はい。

山崎：機械動かすとか…。

堀之内：そうですね。で、えーっと、後付けの利点としては騒音問題が、あの、目の前におっきな道路があるんで、「全く何も言われないので、別に気にせずやれるというのがいい」と言っていました。

山崎：はあはあ。環状線出来てからの話やんな。じゃあ、あの、そうやって話を聞いたんやけど、現在も操業し続けているような条件とか地理的にはなんかあったんかな？

堀之内：地理…場所ですか。

山崎：場所の…ここでないと、とか。ただ、そもそも先代から、ここで操業してたから、そのままここでやってるんです、ってことなのか、アイエスの方やったら例えば外環状線があるから、あの一、製品の搬出しやすい、とかそんなことないのかな。関係ない？

堀之内：あー…どうなのでしょう（笑）。

山崎：あまりその辺は

堀之内：そんな聞かなかったです。

山崎：聞かなかった…いや、いいんですよ。まあ、ちょっと、他の人がそういう、なんか、関連するコメントあるかもしれないので。で、これはまあ、アイエスと。で、もう一つは、えー…。

堀之内：森田製鋼所。

山崎：森田製鋼やから、もうちょっと、山の方っていうか、ちょっと辺鄙なところやね。

堀之内：そうです。めっちゃ山の中の…。

山崎：あの集落の…入ったところ。はい、あそこはどういうことなんですか。

堀之内：あそこは、えーっと、親子で二人でやってはって、ほんまになんか、物置小屋みたいな、見た目が物置小屋みたいな…。

山崎：あ、写真撮ってきた？

堀之内：はい。写真であるんですけど。ま…そこでもう一個、藤本さんっていう人も物置小屋みたいなやつで、えーっと、一人で、なんか、工場みたいなものをやってはったり、一応、ぼつぼつと無人でそういうところがあったりして。なんかそういうとこなんかな、とか思いながらインタビューしてみたんですけど、えーっと、親子でやってはって、74歳の森田信夫氏と、えーっと、森田隆弘氏、息子さんの、49歳の方の二人でやってはって。で、正味、えー、一人でやってはるみたいなんですけど、なんか、起業のきっかけみたいなんは、えーっと、なんか、信夫氏、父親の方が、もともとワイヤーロープ業をしてて、で、なんか、ちょうど開いてたんで、土地を買い取って自分で始めよう、みたいな感じで、勤めてたところを辞めはって、んで、自分で創業したみたいです。そのきっかけが多分、あの、息子さんが、なんか20歳ぐらいのときに事故になって、なんか、働けなくなって、なんか、だい…関節がなんか、悪いらしくて、指かなんか…で、なんか病院に毎週通ってて働けなくなったんで、創業して、まあ、あの、二人で仕事をするようになった、っていう、こと。で、場所的にはもうちょい山の方に二人とも住んではるみたいなんで、「もう、空いてたからここでやってんねん」みたいなことを…。

山崎：まあ、土地があった、ってことなんやな。

堀之内：はい。で、なんか、古くから、こういう地場産業とか栄えてることとかは結構答えてくれて、二人とも、まあ、あの一、簡単に言ったら農業からの移り変わりじゃない、みたいな…集落があって、で、大手メーカーが出てきたから…あ、なんやったつけ…テザックワイヤーロープさんが出てきて、で、もともと繊維工業を営んでたから繊維がそこで、ちょいちょい下請けみたいな感じで出てきて。で、それが、あの、農民た

ちが代わって行って…ちょいちょい繊維に代わって行って。で、繊維から繋がって行ってワイヤーロープになって、んで、ベアリングも出てきて、みたいな感じじゃないか、みたいなことを言って…言っていました。

山崎：これ、三ケ山の話やね。三ケ山の、だから結構他にもたくさんあって、これはまあ、あの、五十嵐君がやってくれてる所なんで。なるほど、だから農村だけど、えー、機械、ねえ入れて、土地があるところで、で、下請けでやっていく。これは黒田君と一緒に歩いたところでも、そういう、おばさん一人で…。

黒田：ああ、やりましたね。

山崎：撚糸というか、糸を縫ってるっていう、その、それこそほんまに倉庫みたいなところに機械を一つだけ入れて、スーッとやってた…ああいうのは農村工業の典型ですね。ちょっとだけ機械を入れて、下請けでやって。農業がやっぱりちょっと弱いので、収入がやっぱり少なくなってくる分を補うために、地場産業があれば、そういう下請けという形で、おそらくは三ケ山のああいう辺鄙な集落までそういうのが入っていったっていうのは、あの、近くに、まあ、規模の大きい地場産業があったから、ということなのかもしれませんが。だからその話の流れでいくと、ほな、えーっと、ちょっと、三ケ山の話をしてないといけないので…五十嵐君にほな三ケ山…と、あと大和が三ツ松やったっけ。これがまあ、水間観音沿いやけど。ほな、三ケ山の話の続けてちょっと…教えてもらおうか。えーっと、三ケ山の2件。竹田と、竹定。

五十嵐：はい。えーっと、竹田織物さんが、えーっと、先代…先代の社長さんが、えーっと、大正時代の好況だった時代に三ケ山で、えー、2社ほど、その、株式会社として織物工場があって…あったそうなんですけど、その、えー、会社が、えー、昭和の、昭和になって不況になって、で、つぶれたらしいです。それで…そこを引き継ぐ形で先代の社長さんが、えー、事業を始めたみたいなんで…ですけど、はい。で、戦前は割合安定していたんですけど、戦後…戦争になって、機械が鉄で供給しないといけない状態だったんで、一旦供給して、そこで、事業を中断して、戦後、ちょっと…になって、また事業を始めて、今に至るみたいな感じだったと思います、はい。

山崎：え、そもそもここは…ここに来たというのはど…その経緯は…。

五十嵐：えー、多分、あの一、その、もともとあった会社がここにあったんで、それで…。

山崎：という（笑）。

五十嵐：という、はい。

山崎：あんまりこんなひょっとしたら、ねえ、あの、実際そこで仕事してる人はあんまり意識してないことかもしれない。もともとあったから、とかっていう。僕らとしては、その、そういうね、当事者が思ってる、あの、無意識にしてる部分でどうなんかな、っていうところまで掘り下げようとしているので、聞き取りから出てけえへんかもしれない…竹田さんの。で、今はずっとここに居続けられてるっていう…。

五十嵐：えー、あの一、昭和60年代ぐらいに集落の方から山手の方に100メートルから200メートルくらい移転したそうなんですけど。そのくらいなんで。

山崎：土地があったということなんかな。

五十嵐：そうでし…多分、その、騒音とかも気にせずにやっていける…。

山崎：山の中とか。…割と、（敷地が）広いよな。

五十嵐：そう…結構広かったですね。
山崎：何平米とかって、それは聞いた？
五十嵐：ああ、すいません、ちょっと、面積とかは。
山崎：聞いてないと。従業員とかは？
五十嵐：従業員…竹田織物さんは 50 人
山崎：そこそこやな。多いほうやね、僕らがやってる中では。じゃあ、その対照的に小さい方の竹定さんはどう…。
五十嵐：竹定さんは、えーっと…。
山崎：これ、もっと集落に近いところやんな、三ヶ山の。
五十嵐：はい、そうですそうです。
山崎：みんな地図見てるか？いや、見てないか。ちょっと地図見ながらやったほうがいいか…。
五十嵐：竹定さんは、あの…。
山崎：ちょっとまって、ちょっと録音止めてくれる（笑）。地図見ながらやったほうが…あの…。
山崎：だからえっと、僕もときどき地図を、ここへ動かしてなっているから…
五十嵐：竹定さんは先生が、聞き取り行って、竹田織物さんから独立して工場、会社作ったんです。当時、竹田織物さんは衣服とかアパレル関係の繊維なんですけど、竹田織物さんがやってるのは、産業資材っていうほうで、自動車のシートの裏地とか、そういう産業用の資材を行っているみたいです。独立については、新しいことやらへんかってメーカーの方に言われたっておっしゃってたんですけど、立地についてはちょっとあんまり聞き取りできてないです。
山崎：もともとこの人なん？竹定さんは？
五十嵐：と思います。
山崎：でも、竹田に勤めてって、分かれてって、竹田があったからそこに。
五十嵐：そうですね。
山崎：さっきの堀之内君は、なんやったっけ、こっちの奥のほうの、ワイヤーロープ系か。なんか小っちゃいところ。
堀之内：載ってます。後ろに。
山崎：ワイヤーロープ系で、竹田と竹定はずっと繊維？今に至るまで繊維？
五十嵐：はい。
山崎：金属系はやってないの？
五十嵐：はい。
山崎：ここ、三ヶ山っていうのは、そういう意味で、ワイヤーロープ系もあれば、伝統的な、繊維もあるという感じで、ちょっと経緯は定かではないけれども、2つの工場が少なくともあるということは、竹田があったということに関わってきて、竹田のほうは工場があったりとか、竹田さんって出身でもどこ？
五十嵐：それはちょっと聞いてないです。
山崎：三ヶ山出身者とか…
五十嵐：ちょっと。

山崎：その辺またちょっとわかる人は、いや竹田がわかるとかではなく、そこも聞いてきましたとかいう人は、先代さんがもともとどこ出身の人なんか。はい、それで五十嵐君は三ヶ山でそれ2つやってくれて、これで五十嵐君は三ヶ山で3か所やってくれて、また三ツ松のほうでやってくれて、あれ三ツ松やったっけ？三ヶ山やったっけ？

五十嵐：三ツ松です。

山崎：大和のほうは、今度また金属になるわけやな。

五十嵐：はい。

山崎：大和は、場所でいうと、吉川さんのヨネタニと近いところで、水間観音駅じゃないわ、どこらへんやったっけ？

五十嵐：170号線の…

山崎：170号線のちょっと南に入ったところやな。

五十嵐：水間鉄道と交わる場所より、東側です。

山崎：東側ですね。水間観音と三ヶ山口のちょうど真ん中ぐらいのところやね。あの鉄道の、その辺やね。はい、だから水間とほとんど同じところで、吉川さんがやったところ。外環のちょっと南ですね。で、大和はなぜここに？

五十嵐：先代？先々代？先代か、の社長さんが、もともと燃料を売ってる会社らしいんですけど、そっから、貝塚はワイヤーロープが地場産業やったんで、そっからワイヤーロープやろかっていったと聞いているっておっしゃってました。聞き取りは、専務のかたで…

山崎：ずっとここなん大和さんは？

五十嵐：それはちょっと聞いてないです。

山崎：ただ、ワイヤーロープということで、ここへ。それで今は？

五十嵐：ワイヤーロープの製造自体は、2、3年前に全部打ち切って、今やってるのは、ワイヤーロープを、おもに中国らしいんですけど、中国で作ったワイヤーロープを日本に持ってきて、ここで加工して、それを工事現場とかに売ったりしているようです。

山崎：東洋製綱と比べると、もともとのワイヤーを作らなくなったと。

五十嵐：はい。

山崎：東洋製綱さん言ってたけど、もう輸入が多いということで、この大和の場合は、そういう輸入線材を使って、加工して、国内販売ですか？

五十嵐：はい、国内で。

山崎：おもに国内で販売するっていう。そういう業種の若干の転換をしたと。あれ、工場としては結構おっきい工場なん？なんか、中はどうでしたか？

五十嵐：すいません。中はちょっと見せてもらってないです。ただ、地図ではまあまあなおっきいなんです…

山崎：角地のとこな。けっこう奥に立派な社屋があって、そういうとこです。ということで、三ツ松と三ヶ山がそんな感じでなってます。まああとで、みんなに疑問とか質問は聞きますんで、続けていくと、近いところで行くと、やっぱりヨネタニ。

(水間地区)

山崎：これ地名的に行くと水間になるんですけど、吉川さんがやってくれたのが、今は大和という名前で70号線、いや170号線とこれ何号線になるんやろか、水間のほうに、水間鉄道と並行して走ってる同じ道筋なんです、ヨネタニは実は2軒あって、170号線の北側と、南側と2軒あるんですけど、その間に大和があってって感じで、大和から言うとうと水間観音よりにちょっと南側いったところにあるという企業さんです。はい、ちょっとヨネタニそしたら、はい、これ写真で見たら結構でかい、大和のすぐ南やな、実はヨネタニは北側に奥にはいってるから、大和とヨネタニは隣りあわせなんですけど、地名は違うだけなんです。大和でかいな。その南側にちょっと一回り小さいヨネタニっていうのがあり、では吉川さん、ヨネタニをお願いします。

吉川：ヨネタニは、ヨネタニ株式会社さんは、昭和7年に今の社長さんの先代の人が、もともと岸和田市の上野町というところに住んではって、そこで一人で鋼材の卸売業を開業したのが…

山崎：え？何？

吉川：鋼材の卸売。

山崎：何の卸売？

吉川：鋼材の卸売です。

山崎：鋼材って？金偏に岡？金属の鋼材ね。

吉川：鋼材の卸売業として開業して、その時は、一人で一輪車を曳いて…

山崎：一輪車？

吉川：はい。北のほうまで鉄を売りに行くって…

山崎：一輪車じゃなくてリヤカーじゃない？

吉川：一輪車って言っていました。

山崎：一輪車。あ、前で押すやつか。

五十嵐：こういうやつです。

山崎：あー、すごいなそれ。なんていうのか？一輪車じゃなくて。あれなんやろ。こういう押すやつやね。

吉川：車2個ついてます。

山崎：押すやつやね。引っ張るやつじゃなくて。なんていうのかな？

早田：え、一輪車じゃ…

吉川：とりあえず、手で運んでたらしいんですけど。それが結構、鉄がいる時代かわからないんですけど、けっこう当たって、工場が手狭になったことから、岸和田の西の内町っていうところに次移動して、ほんで、そこでいくつか業種が増えて、それでさらに手狭になったので、銀行に融資してもらってあたらしい土地を借りようとなったときに、この水間の土地が広くて安くて、あの…

山崎：このヨネタニのところな。

吉川：ほしいっていう土地の条件に合ってますよっていうのを聞いて、借りたそうです。

山崎：はい。五十嵐君、古い貝塚市の住宅地図ないかちょっと見てもらえる？ということで、ヨネタニの前は土地が空いてたってことやね。

吉川：空いてたらしいです。

山崎：これが大和の南やもんね。だからちょっと、五十嵐君に、あったらいいので、なかったらいいので。えー、ヨネタニがここに、いつからやっけ？ここに來てるのは。

吉川：ここに來てるのは25年ほど前からで。

山崎：あー、かなり古いやん。ごめんごめん。それやったら無理やわ。25年前やったらそんなん無理かもしれん。もっと古いやつないかな。はい。25年前から操業してる。じゃ、何してるんですか？

吉川：今なんですけど、ヨネタニさんには4つの歯車事業部、鋼材事業部、特品事業部、板金事業部の4つの事業…

山崎：金属やな。

吉川：はい。4つの事業部があって、今回聞き取りさせていただいたのは、歯車事業部の部長さんに聞き取りさせていただいて、今年の3月、いや来年の3月に社長さんになるらしいんですけど、鋼材事業部では鋼材の販売、特品事業部ではワイヤーロープの金具を金具にするさまざまな、板金事業部では各社板金を請け負っていて、今回聞き取りを行った歯車事業部は、素材・ギア、名前の通り作ってて、歯車の出荷先は、全国多数なんですけど、全部国内らしくて、海外とかの取引は直接はないらしいので…

山崎：五十嵐君、(住宅地図)なかったらええで。

五十嵐：はい。

吉川：ないらしいので、海沿いに行くだとか、そういう移転はなかったからここに残ってるって言うてました。

山崎：ということで、これは外来っていうか、外から移ってきたので、これ三ヶ山でも最初堀之内君に行ったらどやって言うてたとも倉庫だけが来てたんやな。あの何とか…

堀之内：関西ポリマー。

山崎：ポリマー。倉庫だけが来ててって、事務所は岸和田？どこやったっけ？

堀之内：岸和田です。

山崎：岸和田からこっちへ移ってきているっていうタイプもあるわけやね。それで、いまヨネタニの場合は、土地が空いていたということが大きかったと。この前なんかあったんですけど、農地やってるかもしれへんし、ちょっと今調べようと思ったんですけど、古い住宅地図がないのでわからない。農地やったかもしれへんし、なんか繊維工業があってそれが廃業したので、あと売りに出された可能性があるかもしれへんけど、そういう形で、移ってきているという企業さんも、関西ポリマーもそうですけど、依然としあるというそういうタイプですね。だから、今までのとちょっと違う地場という感じではないですけど、でもなんかワイヤーロープの金型とかやってるのかな？金属やから…

吉川：東洋製綱さんともちょっと取引したことがあるって…

山崎：あるって。東洋製綱とも取引があるということで、やっぱり地場とのつながりが全くないわけではないということで、工業立地はそういう形で全く地面から無関係、土地から無関係というわけではないと。はい。ありがとうございます。

(木積・馬場地区)

山崎：えーとでは近いところで行くと、これずっと今度はえー五十嵐、早田ペアになるんで、ずーっと南側に行っちゃうんやな。ずずずずずと南側にいって、えー、あれですね、高速道路の手前のところくらいまで、えー行くと。で木積のところまで行っちゃうんですけど。だから順番で行くと、お茶やさん…ちやいます、阪本製茶より中川織布の方が北側かな。で、あと、えー、馬場の自治会長さんの話と、それからあの一番山の製材所の話になるので、ま、黒田君かな。中川織布の…ここもちょっとでかいな。はい、では中川織布、黒田君お願いします。

黒田：えー、創業の理由としては、その今の社長の祖父やから、まあ先々代の方がまあその当時は材木をやっていたからで、でその理由としてはその貝塚地区で、材木、繊維、農業が盛んやったから、材木をやりはじめたってことでした。で、えーとその後に時代の変化によって業種を変更することになって、えーいくつかの候補の中から繊維工業を選択したということでした。

山崎：ほうほう。それがいつごろかは…

黒田：ちょっと、わかりません。

山崎：聞いてないん。

黒田：はい。で、えーと、そのなんでここにあるかとかっていうのは、もう本間に昔から祖父がやってたから、それを引き継いだっていうのが理由です。で、えと、まだ何でここで続けられてるかっていうのは、その多品種少量生産っていう風なことを昔からやっていて、えと、価格競争に負けないような高品質なものを作るっていう風な方向でやってるからまだ続けてられてますというふうに言っていました。

山崎：それは何作ってるんですか。具体的に…

黒田：えと、今はなんやっただけ、えーと、アパレル衣料をつくってて、とかユニフォームとか白衣っていうのを作ってるっていうふうに言っていました。

山崎：はい、これが結局、あの一三ヶ山のさっきのところで、竹定の様な産業資材系の布を作るとこと、えー中川織布とか、竹定は織物やっただけ、竹定織布、織物やね、えーあのアパレルっていうのとか洋服、服飾系のあの布を作るとことあるんですけど、竹定さんの話によると、圧倒的にアパレルが、この辺はアパレルが多い…

五十嵐：はい、産業資材はほんとに2、3社とかそんな…

山崎：けど、ほとんどアパレルで生き残ってるっていうので中川織布もそのアパレルっていう…んで、これ販売先とかはどうなんですか？国内販売ですか、やっぱり？

黒田：え、はい。

山崎：やっぱ日本で作ったら高くなるからね。あるいは繊維の原材料とかどう…？

黒田：あ、材料ですか？

山崎：うん。どこら辺から仕入れてるとか、そんな話は…

黒田：えー…言ってたかな？まあそんなそこはあんまり聞いてないです。で、まあ製品の特徴がまあ高級品を作ろうという風なことを言っていて…

山崎：とゆうことは、まあまあ大体国内市場相手やな、はい。

黒田：で、えっと、その工場の中では織る作業だけをしてるって言っていました。

山崎：はあはあはあ。これはあと、他のとこで下請けで周りのとこに出している、とかそんな話はあんまりなかった？

早田：茶畑が多くあるって言ってたんですけど、この辺にはなくて、今はもう…で、今はえと三重とか京都とか、え、奈良とかですね、その近畿圏の、奈良・三重・京都らへんからと、また静岡からも仕入れてると、いろんなところから…

山崎：うん、はい茶葉は今の茶葉の産地から仕入れてると、外国からは？どうなん、外国からも仕入れてるの？

早田：外国からの茶葉はたぶん仕入れてないと思います。その外国に製品を売ってるっていうのは言ってました。

山崎：逆に輸出してる。

早田：はい。

山崎：ほうほうほう、どの辺の国あたりとかつてのは聞いた？

早田：あー聞いてないですね。

山崎：でも結構ブランドはあったよな、こないだも持ってきてくれたお茶のあれもね、結構…僕もでも貝塚やけど阪本製茶のお茶っていうのはちょっと見かけてはいないので…従業員さんはどれくらいなんですか？

早田：ここの従業員は、今は10人…

山崎：ああー、ほとんど地元の人？

早田：ほとんどが地元の人ですね。一番遠くても熊取からの…

山崎：ああやっぱ近いね。工場の中を見せてもらったりした？

早田：はい、しました。

山崎：どんな工程で作ってた？ちゃんと乾かして、とかそっから入るの？

早田：えーと、まず3階で、はじめに、その茶葉を輸入じゃないや、買ってきた茶葉を煎る…？焙煎して…

山崎：はいはいはい。

早田：でその後に、それをちっちゃいのおっきいのに分ける作業…工程が…

山崎：ほー。はい、選別する…

早田：選別して、はい、それでそれをパックにつめて…っていう。

山崎：なるほど。だから結局茶葉から最終製品まではここでずっと作ってはるっていう…

早田：はい。ただなんか麦茶だけは、麦茶はなんかどこで作ってもそんなに品質に変わりはないらしくて、麦茶だけ、えーと…神戸…？

山崎：あーなんかゆうてたね、麦茶はどっか別のところで…

早田：はい、麦茶だけ別の委託工場で作っていると。

山崎：作っていると。まあ、だから今ここにはないといけないという理由はおそらく特にはないんやろうな。

早田：そうですね。

山崎：うん。ただもうもともとはここで茶葉を栽培してたので、ここで製茶した、というそういうことですね。お茶も、結構あったっていうことはもっとお茶の店が残っててもよさそうなもんですけど、あんまり、ね、僕らが調べた範囲では気がつかなかったということですね。これ山手なんでだんだんそういう畑というかそういうまあ茶畑、産地のほうの話に移っていくんですが…はい。それで、えーと、どうしようかな、もしたら、馬場のあの藤本さんやったっけ？

早田：藤原です。

山崎：藤原さんか、藤原さんの話、そっち先いこか。あとほんで、最後黒田君、製材所の話…。えとね、馬場なので方角で行くとちょっと西側にずれていくんですけど、どのへんやったかな、あれ…(笑)

早田：三宅、田中サイジングの…

山崎：田中サイジングのとちよっとずっとまた…

早田：よりはえっと北です。

山崎：よりは北やったっけ？

早田：この川峯商店…

山崎：あ、川峯商店か、この辺のこの辺の角曲がる手前のとこぐらいやったっけ？

早田：たぶん川峯商店とこの湯木設備工業の間のとこ…

山崎：このへんやろな。あの、わかります？あのちょっとあの阪和自動車道をこえて、さっきの阪本製茶から、斜め左に下がっていったところに川峯商店というのがあって、この道筋やったやろ、確か。

早田：はい、たぶんこの真ん中の茶色やつです。

山崎：はい。これは馬場という、あの一ほんまは馬場というところにも昔はたくさんたぶん織布の工場があったんやろけど、今ほとんどなくて探したんやけど、ほんまに何も、田中サイジングも断られたりっていうことで、それでえーと自治会長さんに昔のことを聞きましょうというので、藤原さんのとこにお邪魔したんやけど…はい、ではそれで藤原さんの話をちょっと紹介してもらいます。

早田：えーと、まずその馬場地区に織布工場が集積しだしたのは、集積っていうか、まず大正時代くらいから、馬場で織布産業が行われ始めて、えー、昭和30年ごろの九州地方からの集団就職とかの、そういう時代やったときに、えー、織布工場がどんどんこのへんで、え、違う、すいません。

山崎：えー(笑)

早田：録音してるのに…。えーと、馬場に織布工場が集積し始めたのは戦後から。

山崎：戦後から。はい。

早田：はい。らしくて、えーとピーク時は、それでもまあ十件以上の工場が。

山崎：ここらへんにあったと。

早田：はい。らしいんですけど、まあ工場といっても、その家か、なんて言うか家の…

山崎：家内工業的なやつですね。

早田：家内工業的なやつで、昔のあの地図を、住宅地図見たら、大体が手袋作ってたりとか靴下作ってたりとかするところが何個かあったりとかして。それで、ちっさい工場が多くありました。

早田：で、その工場、元々はみんな農業をしていた人たちらしいんですけど、えーと自治会長さんの話によると、えーと一番初めに馬場で織布をし出したのが、寺下織布さんか南藤織布工場。今はないんですけど、あ、両方とも。らへんかなあって言ってる。で、その人たちが織布工場し出したら、何か周りの人たちも、

山崎：儲かるっていうね。

早田：儲かるらしいでっていう、なんかどんどんどんどん、そういう地域の中で広まって、

山崎：広がった、はい。

早田：発生していったっていうふうに、言っていました。けど、市場が中国に移って、経営が悪くなったら、もう、今から 20 年前くらいにはもう、

山崎：そうです、はい。大体 1980 年代に入ってから、繊維のまあ輸入解禁になったのでこれはまあ、前、えー、タオルのところで、吉川さんとかちょっと調べてもらったやつで、あれがやっぱ中国製品入るようになって、もう繊維工業は日本でやっぱりなかなか、企業経営難しくなった。それで衰退していくねんな。

早田：はい。で、今はもう、織布として残っている工場はなくて、昔織布をしてたけど今は建築会社として変わったカワリョウっていうところ、だけが。

山崎：あ、カワリョウさん。カワリョウさんてどこなんですか。

早田：カワリョウさんは、ちょっとえと、東の、近く。

五十嵐：左下あたりにカワリョウってあるで。

早田：左下やっけ。

山崎：まあいいですわはい。

早田：はい。そうですね。

山崎：ああ、ああ。カタカナのカワリョウね、はいはいはい。ここが、ああそうかこっちに変わったと。はい。田中サイジングは何やってんの。

早田：田中サイジングは、えと、縦糸に糊付けをすることを。

山崎：ああ、そうかそうか。ちょっとやっぱこれ、繊維系は、田中サイジングくらいしかないっていうことやな。けっこうおっきいの。

早田：けっこうおっきい。

山崎：はい。寺下さんがやっぱ最初やったと。で、寺下はまああの、ご存じのように今は、知ってる人、一緒に行った人はもう、工場だけが残ってるっていうね。建物だけが残ってる。そういうことだったと。はい、まあそうやってちょっと、馬場の方では、操業中の企業に断られたっていうことなので、自治会長さんにお聞きしたと、そういうことですね。えー、まあもうほんなら、もう、とりあえず聞き取り結果を聞くということで、今度はずすね、また東へずずずずずと動いてもらって、ずっといくとね、インターっていうかあの、インターの、インターをさらに越えた、インター違うわ、えー、高速、阪和自動車の、えー、インターのともっとずっと、南の方へいってもらって、えー、で、ちょっと地図を、えー左側へ移してもらうと、つまり東の方向へいくと、アスレチックスポーツというのがあるんですわ、奥水間に。ほんなこれ木積の奥の方なんですけど、このアスレチックスポーツ、これ 40 号線か、40 号線をずずずっと山奥の方に、アスレチックを越えていくと、40 号線の、あの一、40 号っていう記号出るとこな、そこにちょっと建物が、山を切り開いたような形で建物が建ってるのわかります。アスレチックスポーツをさらに山奥へ。で、松葉温泉って、これも僕ら 3 人かなんか、4 人か、で行った松葉温泉とアスレチックスポーツのちょうど間なんですわ。松葉温泉も山を削ったんなあ、これかなりぐわあっと奥の方まで。なんか作るつもりやったんかな。という風に実は山奥を、山奥っていうかまあそんな奥でもないやけど。でも削って、えーなんか建ててるところがあるんすね。んであの一、アスレチックスポーツの手前のところにあるやつは、なんか砥石…みがく…ねえ、研磨

の石をつくってる会社やけどこれ断られて、黒田君が。ほんでどこしょーかっていうので、この、名前は、古い名前は山本製材だった。で、今何て名前やった。

黒田：えーと、今はハウステクノ株式会社。

山崎：ハウステクノっていう、木材系で、これはあの、聞き取りは、早田さんと黒田君の二人行ってもらったんですよ。黒田君の二回目のケースというので、黒田君に、ここの製材業者さんのことを。

黒田：えーと、この会社が平成 22 年の新しい会社で、その、その前の会社が山本製材っていう会社だったんですけど、その、営業権を平成 22 年に買ったっていう風に言っていました、社長さんが。

山崎：んでこの従業員とかは、まったく…

黒田：全部、その、はい。

山崎：スライドしてきてる。

黒田：会社の名前が変わっただけ。

山崎：はいはいはい。

黒田：んでえーと、その、山本製材さんの話をちょっとすると、平成 11 年に倒産して、会社更生法適用されて、んでそれから、その当時から社長の、その、永田さんっていう方が、その債権にちょっと関わっていたと、いっていました。んで、えーと、その、山本製材社長の山本さんと永田さんは、もう、個人的に知り合いやったっていうふうに、言っていました。

山崎：ふーん。

黒田：んでえーと、その、はい。だから、その、古い、何でここにあるのかとかっていう話は聞いてもちょっと無理そうなので、

山崎：わからない。

黒田：聞いてないです。

山崎：山本製材は古くからある、あったのかな。

黒田：んと、その、有限会社になったのが平成 9 年って言ってて、まあ、その前からたぶん、その、存在はしてたんですけど、その、たぶん会社としてやり始めたのは平成 9 年って言ってました。

山崎：なるほど、はい。ちょっとそこら辺の経緯は定かではないけども。今どんなことを。

黒田：今は、んと、木材のプレカットっていうことをしてて、それは、本来、その、家をつくるときに大工さんが、現場ですることを、工場で、この工場でするっていう風に言ってて、で、パソコンを、使ってやっています。

山崎：んでこれはあれかな、ほんだら、家屋の設計図みたいなもので、裁断できる製材のサイズを、材木のサイズとか板のサイズを、機械で読み取っという、んでそれに合して、

黒田：まあ、なんていうんすかねえ、もう、レゴブロックのブロックをここで作ってる段階で、もう、番号までついてて、番号どうりに、現場で、

山崎：あとは、現場で、

黒田：組み立てれば、できるっていうふうなんをやってて、その設計図をつくんのをベトナムのホーチミンでやってて、

山崎：そうそう、ここでやってないねんなあ。

黒田：まあそれは賃金が安いのと、まあ優秀な人材が多いのと、が理由って言ってました。
山崎：けっこうグローバルな企業やね。ほんでそれで、どういう販売というか、輸入…製材は。

黒田：えっと、木は、えーと、北欧のフィンランド、スウェーデン…。

山崎：ふふ、すごい。

黒田：とか、えー、ヨーロッパ、アメリカ、カナダから輸入してて、えーと、えーと、熱帯雨林なんじゃないんですかって言う風に聞いたら、それは、えーと、広葉樹とか落葉樹が多いんで、

山崎：軟材っていうねん。柔らかい。

黒田：はい、その、で、家具とか床材に使われるって言ってました。えーその、ここで使ってるのは針葉樹で、その、

山崎：堅いやつ。

黒田：硬材を使ってる。で、えーここの、作ったもんは関西地区に、関西地区を中心に売ってるって言ってて、近隣地区の同業者との関係もないし、下請けもないって言ってました。で、海外との競合とかも全くないし、関西でやってるだけなんで。関東にも行かないって言ってました。えーと、あとは、その、この業種は、今後の伸びがすごい期待されてるって言ってて、初期投資が大きいとか、ノウハウとか経験が重要なものとなるから、新規企業の進出は難しいって言ってました。

山崎：はあはあはあ。じゃ今後もやってけるっていう、

黒田：自信ありそうでした。

山崎：自信あんねんねえ。しかも社長さんが出張しまくっててなかなか捕まらなかったっていう、ものすごいなんか、やり手さんっぽい感じする。

黒田：はい、社長さんが、んと、伊藤忠の木材部にいた人で、

山崎：あーなるほどね。商社系やからこういうことを、

黒田：はい、ばりばり働く感じの人でした。

山崎：ほえー。そやから発想が完全にグローバルなとこやな。貝塚の山奥の辺鄙なところにあるけど、えー北欧から硬材を輸入し、しかもその、その、プレカットするための、えー、機械ってかコンピューターの操作はベトナムでやってるっていう、へえこんな企業もあるんやっていう、ただ…

黒田：えー…

山崎：はい。どうぞどうぞ。

黒田：あと、山手に、すごい山手にあって、その理由がその、なんやったかなあ、あとづけかなんか知らないですけど、まあ騒音とか、ゴミ屑っていうのにあんま気使わんでいいっていうのは、まあ、それが理由ちゃうかなっていうのはちょっと言ってました。

山崎：まあだから販路的に言うたらこのまま高速乗っちゃえばええのよね。

黒田：ああ、高速もなんか、まあたままできてうまいことってんなあ、みたいな。

山崎：はあ、これはやっぱり製材なので、輸送コストがかかる、重いから、まあプレカットしてるって言っても、でもこれ見てもらったらわかるけど、インターまですぐなんですよ、ここ。辺鄙に見えるけど、このまま40号、木積の方まで行って、ね、ほんでインターの方に乗り換えたら、これ、すぐ高速なので、まあちょっと高速料金とかどう

考えるのかってのはあるかもしれんけど。えー、競合企業がないんであれば、けっこう付加価値高い、そういう、すでにブロック組すればええような材木の搬出すんのやったら、そのけっこう採算取れんのかもしれんな。だからこれ、立地が悪そうに見える、そんな悪くないっていうことかもしれんけどね。

(まとめ)

山崎：はい。えー、これで一通り今まで報告書もらってるやつは、もう時間もあれやし、報告書もらってるやつはこの辺なんですけど、寺下はやってないねんね、まだ。寺下さんはまだやってないので…。ほんならここでちょっとみんなからまああの、位置の部分とわからなかったこととかで、えー、ちょっと謎に残ってることとか、あるいはちょっと他の方のところで質問したいこととか、ないかな？どうですか？こうやって一応10社以上聞いていくと、なんとなく、まあいろんなパターンがあるんですけど、なぜここに産業集積が起こって維持されているというのは概ねわかってきましたでしょうか。それがまあ一番実習の目的やったんですけど、どうでしょうか。なんかまだここんとかようわからんとかない？そういうこと。これまとめて最後のところに書くと思うんやけど…。今まあ、それぞれいろいろ言うてくれたんですけど、どういう風にまとめたらいいでしょうか。誰か…。早田さんどうでしょう(笑)。

早田：いやまあ、馬場地区に関してはでも、ほんまに…なんか、工場集積したといっても地域の中でみんながこう…地域が近かったから、こう…多かったんかなあみたい、そんな理由はなさそうなイメージなんですけど…。

山崎：これも結局農村工業だから、農業から転業した人もいると思うけど、そういった就業機会というかそういう業種で、あの…家計をね、支えていくことが出来たっていう。もっというと、貝塚、まあ岸和田とかも入れてやろうけど、結構大手の繊維工業があって、その下請けの捺糸とか、まあそういうものも含めて、それから最終製品の手袋やちょっとしたもん作ってみたりとか、そういうのが広範に行われていたというので、だから三ヶ山の例もそうやけど、三ヶ山のあの集落の中にも工場がたくさんあって、それで僕がまとめてしまうとあれなんやけど…。みんながまとめてもらわなあかん。あの馬場でも、おんなじように農家が農村で家内工業的にやると。で、黒田君とたまたま回ったのは、あれは馬場のほうやったんですけど、蓮池織布とか職布の工場も何軒かあって、たまたまいったところが、倉庫のようでね。あの、機械1個だけ入れて糸撚ってますっていう…そういう。もうどういうこと聞いたかは忘れたんですけど。まあ立ち話だけして、ほんの2,3分ですけど。最近やってるって言うんですよ。数年前からやってますっていうことで…。相変わらずそういう農家でそういう需要はあるみたいやね…。で、これはまあちょっと農村工業として、あの、繊維が展開したというタイプなんです。1つ目のタイプとして。あとはちょっと、金属系はどんな感じかっていうのはどういう風にまとめたらええでしょうか。堀之内君とかちょっと金属系をやった人…。ヨネタニも金属やな。ヨネタニはまあ、たまたま土地があったからっていうんですけど。どうでしょう。ワイヤーロープさん系は…どんな風にまとめたらいい、堀之内君？ほっとくと僕はものすごく、まとめ役というか…仕切ってしまうタイプなので…。

堀之内：なんか疑問点は…あるんですけど。疑問点っていうか気になったことは、回ったところが全部ネガティブやったんで、僕のところはなんですけど。なんか黒田みたいに前向きなところは1つもなくて、みんななんか終わったら…。

山崎：ハウステクノは、ちょっと僕も聞いて、え？っていう。こんなとこでっていう（印象をもった）。そう、ネガティブな部分は、まあ東洋製鋼さんもしんどいと（言われていた）。どんなネガティブさやったん？

堀之内：なんかもう、いつ終わってもいいみたいな。ほんまにそんな感じやったんですよ。

山崎：ああ、あんまりそういう経営意欲を・・・っていう。実はこれ、リアリティとしては、つまり今までは、今言った説明でね、こういう農村工業でっていう。その、いろいろやっぱり家計収入のプラスになるような工業を取り入れてって言うことやねんけど、それは80年ぐらいまでの話で、ここ30年っていうのは絶対厳しいと思う、軽工業っていう部分でいうと。しかもまあ、金属やってても結構大変やろなっていう…。どんなネガティブ？まあ、すぐやめてもいいっていう…。ほかの人で、ネガティブな（印象をもった例はないか）。こんな報告書に書いてええのかわからんけども。まあ、リアリティとしてはそうやわな。お茶屋さんは大丈夫やったんですか？坂本さんは結構売れてるって…。

早田：ずっと株価はあがってるって言ってました。震災で外国からの注文とかがめっちゃ減ったのはあるけど、オークワと提携してるんで、オークワが今全国展開してるんで、それにともなって、上々って言ってました。

山崎：で、えっと・・・職布でいうと、中川ってネガティブやったつけ。そうでもなかった？

黒田：いや…。でも、まあ日本経済に対する不安感をめっちゃ言ってました。なんか、聞き取りある程度終わったときに、僕に「政治どう思ってるん？」みたいな話をめっちゃふられて。どうなんって言われても…（笑）。

山崎：日本の将来どうすんねんっていう…。

黒田：まあ、政治家どうにかせんあかんあみみたいな。ちょっと（政治家が）嫌がること言ったらもう（挨拶などに）こうへんくなったわみたいな話もしてて…。まあ、心配はしました。

山崎：竹田はどうやった？

五十嵐：竹田さんは全然…はい、なんか調子ええよみたいなことをいってはったんで。なんかリーマンショックで（打撃を受けた）。

山崎：これはいわゆるやっぱ軽工業は結構輸出系はねえ…。

五十嵐：竹田さんとかも結構打撃受けたって言ってたんですけど、そこからはだいぶ回復したらしくて、今は全然大丈夫みたいな…。竹定さんも似たようなことを…。

山崎：竹定さんはどうなん？竹定さんは結構小規模やからしんどいんちゃうかなあと…。

五十嵐：竹定さんもでもそんなにしんどそうではなかった。週休みも（あつて）…。

山崎：新規に採用してるって言うのは、あれはヨネタニ？

五十嵐：（竹田、竹定）両方採用してます。新規に。

山崎：ヨネタニも金属系…。ヨネタニも採用あるっていうたね。

吉川：（うなづく）。

山崎：ふーん、ということはやっぱりアイエスと…そこが。これはあの…経営者も、ていうか結構年齢上の人やったっけ。

堀之内：はい、74 ですね。アイエスは「別に新製品とか、そんなんつくられへんって」みたいな感じやったんで。いつも通りやらないと仕方がないみたいな。

山崎：ああ、製品開発が。大和とかヨネタニとかはまだ製品開発を…。

吉川：はい。新製品とかもどんどん…。

山崎：新製品やったりとか余地があるねんけど、堀之内君の当たったところは…。

堀之内：（経営が苦しいと）言われました。

山崎：という部分もある。ただまあ、でも、今の話聞いてると、10 数社のうちで、まあ確かにそこはネガティブかも知れんけど、今僕らがコンタクトして、結局答えてくれるという時点で、やっぱり営業状況はそんなに、おそらく悪くないところに聞き取りに言っているという…。やっぱりほんまに悪かったらね、そんな話っていう風に断られてるところの多くはそういうことやったんかもしれん。経営状況とかもそんなに話すこともないっていう。割とだから経営基盤が安定してて、まあ話もできるよっていうところなんで、やはりオッケーしてもらったって言うのもあるかもしれない。だから僕らが聞いてない範囲で聞けてない企業さんの中ではやっぱり結構大変なところはあったんやと思う。だからそこで断られるっていう。ただそうでもないところでも断られてると思うねんけど。大手のね、田中サイジングとかも結構やってそうやし、それからあの…山の方でもあそこの、なんとかストーンやったっけ。なんやったっけ、忘れた、名前。カタカナの。

黒田：ニューレジストン。

山崎：ああ、レジストンとかも。まあ結構あったりするんで。東洋製綱さんもああいう状態でしんどいとはおっしゃってるけど、あの社長さんの元気（があるの）は何なのかと。まあ僕らぐらいの世代の社長さんはそれなりにまあ、頑張ってるということなんで。

（企業は）減ってはいくと思うけど、結局トータルで見るとあれば、操業していける条件を各企業が工夫しつつやっている。やっぱり民間って厳しいなっていう、そういう点で言うと。厳しい状況とか競争をうまいこと乗り越えて操業しているということ。まあ一番なんかその点で進んでるなと思ったのは一番山の中の、あそこのハウステクノやったっていう。聞いてびっくりしたっていう、ものすごいグローバルな企業もあるということですね。

野外調査実習報告書―貝塚市西葛城地区の工場立地

発行日 2011 年 12 月 19 日

編集 山崎孝史（大阪市立大学文学部教授）

五十嵐大輝、黒田浩朗、早田有杏沙、堀之内龍一、吉川絢（文学部三年生）

発行 大阪市立大学文学部地理学教室

〒558-8585 大阪市住吉区杉本 3-3-138

Tel & Fax 06-6605-2408

HP <http://www.lit.osaka-cu.ac.jp/geo/index.html>

E-mail geo-graphy[at]lit.osaka-cu.ac.jp（送信時は[at]を@に）

表紙デザイン 早田有杏沙