リレーインタビュー 北近畿経済人 Interview ⑧⑨

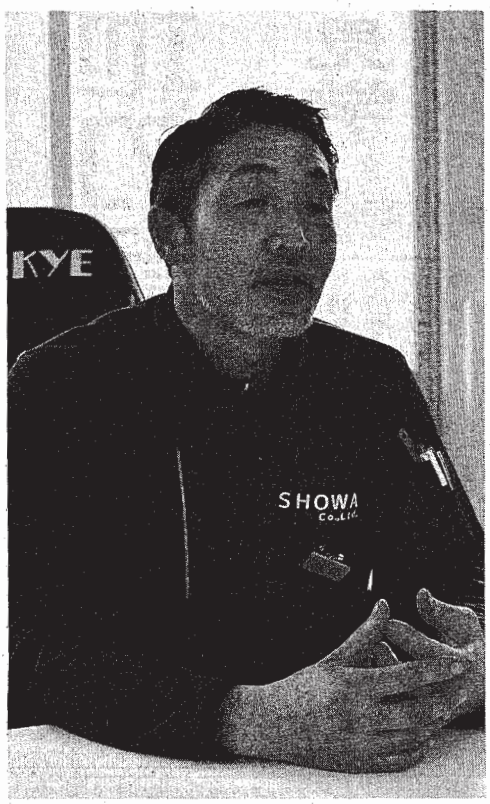
「㈱SHOWA」代表取締役

出口幹恭さん（44）

＝綾部市十倉向町＝

県域を越えて人と人をつなぎ、北近畿を活性化することをコンセプトとする北近畿経済人リレーインタビュー。今回は㈱山添電気（与謝野町弓木）の山添宏明さん（46）からバトンを引き継いだ㈱SHOWA（綾部市十倉向町）の出口幹恭さん（44）に話を聴いた。

ものづくりに瞬発力 ねじのことは任せて



プロフィル

でぐち・みきやす　1977年3月10日生まれ。綾部市出身。綾部高校を卒業後、京都市の専門学校に進学し、自動車販売店での勤務を経て、家業の㈱SHOWA（当時は㈲正和製作所）に入社。日東精工への出向を経験し、2010年に代表取締役に就く。趣味は20年ほどの経験があるゴルフ。家族は妻と2女の4人。

―SHOWAについて教えてください

自動車関連のねじを中心に日東精工㈱の製品を作っています。創業の時期は定かではありませんが、ねじに関する仕事は1960年からで、綾部市本町1丁目で鍛冶屋をしていた祖父が当時の日東精工の社長と懇意にしていて、ねじの2次加工を請け負うようになったのが始まりです。

1971年に㈲正和製作所として法人化し、会社の代表としては私で2代目です。2010年に現在の場所に本社を移し、社名も変更したタイミングで父から代替わりしました。

以前は日東精工のファスナー（ねじ）事業部のみとの取引でしたが、産機事業部やグループ企業からも受注を得るため、新たな設備を導入して2015年からドライバービット、昨年から産業機械部品も製造しています。

―自社の強みは？

瞬発力のあるものづくりです。日東精工のねじを作る協力会社は3社あり、それぞれに特長がありますが、弊社の強みは短期間で大量に作れることです。工場周辺に何もない環境なので24時間操業ができています。

また、ものづくりのレベルも上がっています。従来は鉄のねじが中心でしたが、最近はステンレスのものも作るようになりました。鉄より加工は難しく、簡単にできるものではありませんでしたが、ある大手メーカーのエアコンのねじは全世界で使われる分を弊社で作っているという状態にもなりました。

日東精工が困った時には一番に頼りにされ、ねじ作りのことは色々と任せてもらえるような会社でありたいです。

―これまで大変だったことは？

18年の7月豪雨による工場の浸水被害です。生産設備は全て壊れ、会社設立以来で最大の危機となりました。操業できないので売り上げはゼロ。あまりにもひどい状況で「もうだめだ」とも思いましたが、日東精工やJC（青年会議所）の関係者を始め多くの人に助けてもらい、同じ年の11月には操業を再開することができました。

この経験があるので、何があっても動じなくなりました。新型コロナウイルスで打撃を受けましたが、浸水被害に比べればましです。助けてくれた人たちには少しでも恩返しをしていきたいと思っています。

―これからやりたいことは？

目標の一つは女性の技術者を育てることです。女性が活躍する職場であれば会社のイメージが良くなり、若い人材の確保にもつながるはずです。そのためにも、設備や作業環境を整えていきたいです。

それから、現在の本社工場は日東精工から借りているものなので、いつかは以前の本社工場だった物部工場（綾部市物部町）を建て替え、本当の意味での自社工場を持ちたいです。

―次の経済人を紹介してください

光栄精密㈱（綾部市岡安町）の野口裕介さん。弊社と同じで日東精工関係の仕事をされています。〔樋口〕