

連載

拝聴! ニッポンの 工場長

第
66
回

日本理化学工業
常務取締役
西川 一仁氏

人を工程に合わせず
工程を人に合わせ
1人ひとりに
働く幸せを感じさせる

書いても粉の飛散が少ない「ダストレスチョーク」で、チョークの国内シェア7割を誇る文具メーカーの日本理化学工業。近年はガラスなどにも描け、水性マーカーとして使える「キットパス」がヒット。いずれも世界約20カ国に輸出されている。また同社は積極的な障がい者雇用で知られ、2番目の工場として誕生した美唄工場は、従業員の8割近くを知的障がい者が占める。工場長の西川一仁氏は営業職として入社後、工場長や開発部長など複数職を兼務してきた。人に合った工程や環境づくりに努め、可能性を引き出しながら、すべての人が働く幸せを得る「皆勤社会」の実現に挑み続けている。

日本理化学工業(株) 美唄工場

1937年東京都大田区に設立された日本理化学工業が、当時の美唄市の誘致活動によって1967年「障がい者と社会をジョイントする」を理念に障がい者雇用工場として知的障がい者25名を採用し、スタート。ホタテ貝殻微粉末を使った「ダストレスチョーク」やガラスなどに発色良く描け、水で溶かして水彩画も描ける「キットパス」などの文具・事務用品、プラスチック部品などを製造。2008年経済産業大臣賞など受賞多数。従業員数36人。敷地面積約10,303㎡。

所在地 〒072-0804 北海道美唄市東明2条3-2-10

モノのない時代に 幼少時代を育った西川氏 何でも工夫次第で役に立つことを学ぶ

—工業高校を出てサービスエンジニアに憧れた西川氏。危険を伴う山奥の工事現場で起きるトラブルで諦めない力と工夫する力を身につける。

私の小さい頃は何もなかった時代で、農家ではまだ馬で田んぼを耕していました。小学校の後半でようやく電池を入れて動くモータが出てきたくらいで、遊び道具は自分でつくっていました。

私は祖父母と接する時間が長く、モノを大切にすることを教えられました。たとえば使った釘を抜き、曲がりを叩いてまっすぐにして使っていました。祖父に「こんなに錆びていて使えるの」と聞いたら「錆びたほうがいいんだ」と言うんです。「刺した時に抜けないからだ」と。何でも使い方次第で役に立つことを自然と学びました。そういった道具の工夫を見ていたこともあり、高校は地元の工業高校に進みました。

高校卒業後は広島に本社がある建設機械メーカ

ーに就職しました。入社後1年間は組立工場でサービスエンジニアの研修を受講し、メンテナンスや納車方法を体験するなど機械のすべてを学びました。その後、東北地方の支店に配属されました。そこでは建設機械をお客様に納車したり、現場で故障して止まった機械の修理、重量のある部品交換を1人でこなしました。現場は過酷でした。たとえばスーパー林道の建設現場は、そこまでの道が建設途中。車で何十kgの部品を運んで、途中からソリや一輪車などに乗せ替えて運んだりして、部品交換する。すぐ横は崖だったり、かなり危険なところをビクビクしながら通っていましたね。

忘れられないのは30tの重機を納品した時。山奥の現場に届けるのですが、途中の橋が10tまでしか耐えられない。そこで一旦川に降りて渡そうとしたのですが、重機が川底にはまって傾いたんです。今から約50年前、1台3,000万円ぐらいの機械でしたから、もう冷や汗がドッと出ました。とにかく必死で立て直して何とか届けたのですが、こんな経験をしたおかげで、どんな事態になっても諦めずに工夫することで、突破口は開けるものだと思うようになりました。

仕事は過酷でしたが、選んだ道ですし面白く働いていました。けれど家庭の事情で故郷へ戻らざるを得なくなり、転職先を求めている時に出会ったのが日本理化学工業です。

工場の募集が営業職 人と話すのが苦手なのになぜか採用 3年間成果が出ず、辞めようと悩む

——募集していたのがチョコクの営業職。人と話すのはとても苦手だった西川氏。内心はコツコツと工夫してモノづくりするほうが良いと思いつつ話をしていたら、面談していた当時の大山泰弘社長がひと言。「営業で頑張ってください」と。

そこからがもう苦労の連続でした(笑)。全然売れないんです。メーカーなのでチョコクは直接学校に販売できない。学校や役所で「次にはうちのチョコクを指名してください」とお願いしても、学校には在庫がたくさんあり、次に買っていたげるのはいつかわからない。いつしか、売れないのは他社が大量購入で値引条件が出せること、他



ダストレスチョコクの工程。工程に人を合わせるのではなく、人に工程を合わせた配置で成長を促す

社のほうが高品質だと言われることが理由だと考えるようになっていました。売れない状態が3年続き、もう会社を辞めようと思っていました。

ある時、工場で働く知的障がい者が全員、額に汗を浮かべて一生懸命チョコクをつくっている姿が目に入ってきた。私はそこで本当に申し訳ないという気持ちでいっぱいになったんです。みんながこんなに一生懸命頑張っているのに、自分はこんなことで辞めたいと思っている。どうして今までその大事な思いをお客様に伝えられなかったのかと恥ずかしく感じたんです。

当社のチョコクは自動化ラインやロボットなどを組み入れてつくられるものではなく、知的障がい者が機械に負けず1本1本手づくりで生産力を上げており、その姿も伝えるようにしたのです。すると徐々に話を受け入れてくれるようになった。

私は、営業とは商品を売るのではなく、彼らの一生懸命に働く姿を売ることなんだと考えるようになったのです。学んだのは、人のために一生懸命やっていると多くの人が応援してくれるのだと言うこと。それと人をけなすのではなく、自分たちの良いところを伝えていくことが仕事の理解と共感を呼び、商品の評価、会社の評価につながっていくということでした。

突然、工場長を任せられ営業と兼務に 美唄工場をマネジメントしながら 営業部長として全国を飛び回る

工場の皆さんは一生懸命やっていました。ただ機械メーカー出身の私は、ここを工夫すればもっと成果が出せる、安全になるというところが気になっていました。それで少しずつですが、思ったことを提案していったんです。