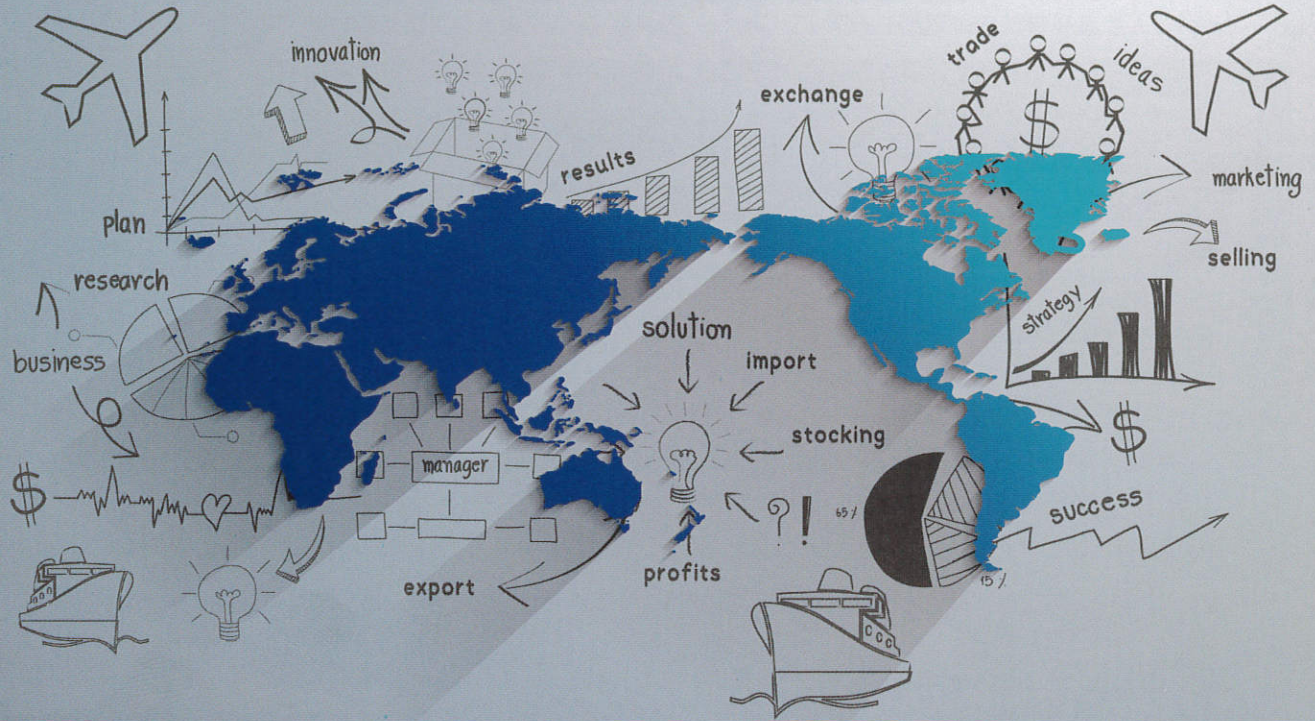


営業活動のトータルサポート誌



平成27年7月15日発行(毎月2回) | 日15日発行 | 昭和31年11月21日第3種郵便物認可 | 第60巻第14号通巻1200号

特集

## 貿易・外為ニーズに応じて取引拡大を実現する!

仕入先・販売先の海外シフトに合わせた提案の進め方

連載

プロフェッショナル ビュー 匠の仕事術  
第3回=小林宏之さん(危機管理・リスクマネジメント講師 航空評論家)

シリーズ企画

東日本大震災から5年目  
復興の現実と地域金融機関の取組みを追う!

第2回=あぶくま信用金庫の復興支援(後編)

▲ワインディング福島（協和工業東金事業所）に  
天皇皇后両陛下が視察に訪れたときの様子（平成23年  
9月27日）



▲新工場で手巻き電工作業を行う熟練工



す」（大内社長）

こうした状況の中、南相馬市の高齢化率は震災前の25・9%から33・5%に上昇。しかし、人手不足もあって高齢者施設（入居系）の稼働率は、8割程度にとどまっているのが現実だ。

大内社長は、介護事業を通じて地域に雇用を増やし、生活環境を整えることで、南相馬市に移住する人を増やせないか懸命に模索中だ。氏家課長も新規就業者の獲得に成功している取引先を紹介するなど支援を惜しまない。「高齢化

と人口減少という地域の問題に、微力ながら立ち向かいたい」と語る大内社長。その奮闘は続く。

### 納入先からの依頼で 東金市で操業を再開

今年4月16日、福島第一原発事

故で南相馬市小高区から千葉県東金市に拠点を移していた産業用モーター部品の製造業「ワインディング福島」の原町工場が完成。操業を開始した。工場の見学会には桜井勝延・南相馬市長も訪れ、晴れの門出を祝福。新社長に就任した清信正幸さんは「南相馬市に戻り身が引き締まる思い。若い人にモーター製造技術の面白さを知ってもらいたい」と話した。

もう1社の支援事例は、このワインディング福島に対するもの。津波・原子力災害被災地域雇用創出企業立地補助金を活用した支援内容について見ていこう。

震災前、ワインディング福島の工場は福島第一原子力発電所から約14キロの距離にあった。震災当日は金曜日。その日の朝礼において、当時工場長だった清信正幸さんは「受注は好調だが、納期が厳しい。明日は土曜日が出動してほしい」——そう従業員に頼んでいた。昼の休憩時間が終わり午後2時45分、今まで経験したことのない大きな揺れを感じた。

幸い、工場は津波や地震による被害はほとんどなかった。従業員全員の無事も確認できた。しかし翌日、福島第一原子力発電所で水素爆発が起こる。清信さんは家族を連れて会津に避難。従業員も県内外に避難した。

父の文昭さんから現場を任せられていた清信さんの頭を「廃業」の2文字がよぎる。「従業員の生活を守るためには、解雇して失業手当を受給してもらおうしかない」。そう考え、会津若松にある県の合同庁舎に廃業の手続きをするため足を運んだ。書類を提出しようとしていたそのとき、携帯電話の着

信音に気付く。

「瓦礫の撤去に使うクレーンにしても、復旧のための産業機器にしても動力となるモーターが不可欠だ。他社では希望どおりの製品が作れない。すぐに千葉県東金市に家族・従業員ごと来てもらえないか。納入先の日立産機システムの担当者からの申し出に、清信さんは耳を疑った。

しかし決断は早かった。「うちには手作業だから、職人さえいれば設備はそんなに必要ないし、ヒトがいればモノは作れる」。二つ返事でOKする。職人魂に火が点いた瞬間だ。

3月末、被災した小高工場に戻った清信さんと従業員は防護服を着用して、散乱した工場内から使い込んだ機械や工具、材料となる銅線や運搬用のクレーンなどをトラックに積み込み、そのまま移転先である協和工業の東金事業所に向かった。

その数日後、4月から小高区は警戒区域となり、立入禁止となった。清信さんとともに千葉県に移り住んだのは、従業員10人とその

家族15人。津波で肉親を失った従業員もいる。「いつ戻れるかは分からない。でも、いつまでも後ろ向きではいけない」。そんな思いが郷里から離れた従業員同士の団結力をさらに強くしたようだ。4月下旬、早くも新生ワインディング福島は事業を再開する。

### 手巻きによる電工作業が モーターの性能を引き出す

協和工業は、ワインディング福島と同じ日立産機システムの協力工場。産業用モーター部品の製造を行っており、ワインディング福島の取引先でもある。板谷直正・代表取締役会長は船橋商工会議所や工業組合の要職を歴任。船橋市の中小製造業の重鎮だ。

「数年ではとても習得することができない熟練の技を絶やすわけにはいかない」。そう考えた板谷会長は支援を申し出た。東金事業所の倉庫と食堂の一部を改装。ここに、小高工場から運ばれた機材が設置されたのである。

ここで、ワインディング福島の事業内容や技術力について少し説明

しておこう。主力事業は、産業用モーターの固定子（回転子を回転させるための力を発生させる部分）、あるいは回転子の電工作業。対象とする産業用モーターは、クレーン巻き上げ装置用のクレーンモーター、プレス機械用の大型サーボモーター、建設機械用の震動モーター、各種電工部品など多品種に及ぶ。

ワインディング福島の熟練工は、産業用モーターの心臓部である固定子等の部分に、手巻きで結束した銅線（電流で磁界を発生させるための銅製の導線）を一つひとつ取り付けていく。

家電製品などに使用する汎用モーターの場合は、工作機械で大量にオートメーション生産するのが通例だが、先に挙げたクレーン用など産業用モーターの場合、特注品も多く、古くから使っていた手巻きモーターを搭載しないと機械の性能自体に支障が出ることもあるという。

機械による画一的な生産方法と違い、手作業であれば、電気抵抗を考えながら、それぞれのモータ



▲清信正幸・ワインディング福島  
代表取締役社長



◀住民の帰還に先立って営業再開したあぶくま信用金庫小高支店

1の性能を最大限に引き出す巻き方が可能となるわけだ。

ただし「巻くときの力加減や固定子のサイズ、形状に合わせた巻き方を一とおりに覚えるのに少なくとも5、6年。どんなモーターにも臨機応変に対応できるようにするには10年は必要。私は25年やっていますが、まだまだ手巻きの奥深さを感じます」と清信社長が話すように、手巻き電工作業には熟練の技が求められる。

東金市に移ってからも受注は順

調だった。操業再開から5カ月後の平成23年9月には、被災企業の視察として、天皇皇后両陛下が訪れ励ましを受ける。従業員の士気は一層高まった。この頃には、モーターの月間生産台数も震災前の水準に戻っていた。

しかし、清信社長は郷土に対する思いも人一倍強い。鎧兜を身にまとい、「軍者」として毎年、相馬野馬追に参加するほどだ。「いつかは南相馬に戻りたい」、そんな考えも常に頭にあった。

### 企業立地補助金を提案して新たな挑戦を後押し

平成25年7月、ついに南相馬市に帰還して、事業を再開することを決断する。それには、あぶくま信用金庫からの情報提供もあり、津波・原子力災害被災地域雇用創出企業立地補助金と下太田工業団地について知ったことが決め手となった。

「清信社長は『せっかく郷里に戻るなら新しい挑戦をしてみたい。そのためにも、以前の小高工場より広い工場にして、新しい設備も

入れたい』という意向でした。企業立地補助金でしたら、土地や新設備の購入にも活用できますし、市がちょうど下太田工業団地の分譲を予定していましたので、両者について、当時営業を再開した小高支店が中心となってご提案いたしました」（氏家課長）

先に触れたとおり、企業立地補助金には新規雇用要件がある。小規模企業にとつて、従業員5人の新規採用は決して容易ではない。この点に関して清信社長は次のように考えている。

「東金市に行っているいろいろ勉強させてもらいました。車で約1時間の距離にある日立産機システムの習志野工場にも通い、設計や現場の皆さんとも交流させてもらいました。これは今後の事業展開を考えるうえで非常に貴重な時間だったと思います。そうした中、私どもが携わる産業用モーターの需要はこれからも続くという手応えを感じました。産業排水を使ったマイクロ水力発電など新分野での応用も進むでしょう。そのためにも、若い従業員を雇用して、手巻

き電工の技術を伝承していかねればなりません」

今年4月、新工場の稼働とともに、新入社員5人がワインディング福島門の門を叩いた。熟練の技を守るため、若い力を迎え入れるとともに、新たなマーケットもしっかりと視野に入れていようだ。

以上、あぶくま信用金庫の被災企業に対する支援事例を二つ見てきた。両社に共通しているのは、震災にめげず、逆境をばねに飛躍を目指す姿勢だ。

今年3月1日には、仙台から東京まで常磐自動車道が全面開通した。浜通りを縦断する大動脈として、住民の利便性向上のほか、物流促進・観光振興にも大きな期待が寄せられる。小高区や楢葉町など避難指示解除に向けた動きも活発化してきた。住み慣れた土地に住民が帰還する地域では、復興の第2章が始まることだろう。

地元金融機関として地域の復興を支えるあぶくま信用金庫の役割は、まだまだ大きい。

（本誌・大畑教倫）

## 金融実務がやさしくわかる！ バンクビジネス

7月15日号  
定価1008円(税込)

### 特集 預金・振込規定の重要性と条項を理解する

- (Q&A) 行職員が押さえておきたい 預金・振込規定のポイント
- (図解) 預金・振込規定の構成と内容
- お客様にとっても重要なこの条項を理解しておこう
- 免責条項のポイントと説明方法



特別企画  
営業店担当者が知っておきたい  
創業・新事業支援のキホン(前編)  
創業・新事業支援に必要な基礎知識と対応

★6月15日総特集号 好評発売中！(1008円・税込)  
応対時と手続き後に実践したい  
お客様へのプラスワン声かけ集

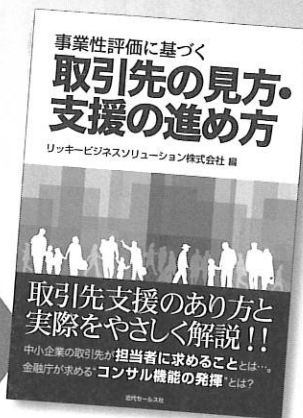
だれでもできる！ 会話を弾ませる厳選フレーズ  
プラスワン声かけのメリットとアプローチの注意点/店頭・窓口ですぐに使えるプラスワン声かけ/渉外活動時・訪問先ですぐに使えるプラスワン声かけ/他



## 事業性評価に基づく 取引先の見方・ 支援の進め方

リックイビジネスソリューション 編  
A5判・186頁 定価1,800円(税別)

事業内容や成長可能性などの評価による  
取引先企業支援の実際を解説!!



- 第1章 ●金融機関を取り巻く環境の変化
- 第2章 ●経営改善支援の流れ
- 第3章 ●事業内容をどう把握するか
- 第4章 ●財務面をどう把握するか
- 第5章 ●数値目標の立て方・計画の作り方
- 第6章 ●モニタリングと実行後の支援

ご注文は…近代セールス社(営業部)TEL03(3366)5701 FAX03(3366)2706まで