

# 100年企業を見据えて

## 「森村金属にしかない」の追求

森村金属 株式会社



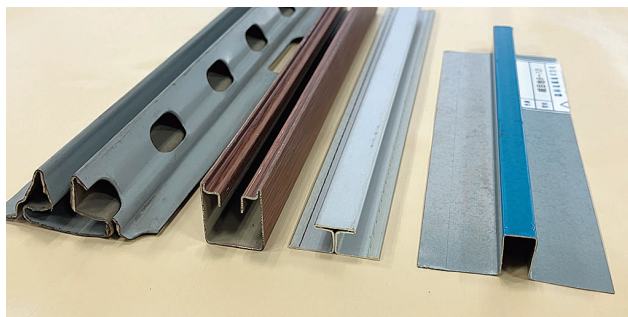
モリソン®

70年以上にわたり「世の中にないものづくり」を追求してきた森村金属株式会社。国産初の金属ジョイナー開発をはじめ、駅や公共施設に採用される革新的な天井材など、業界をリードする存在となっています。「不可能はない」を信条に、新製品開発と環境対応を加速させ、100年企業を見据えて挑戦を続ける同社の歩みと展望について、代表取締役社長の森村 泰明氏にお伺いしました。

### 付加価値を追求し続けてきた

森村金属は1950年、戦争から帰ってきた父が建築金物卸商として始めたのが起源です。最初は、リアカーを引っ張って鉄板を売り歩いていたそうです。その後、1955年に森村金属株式会社を設立しました。父は、「これからは付加価値の時代だ」と考え、鉄板を仕入れて売るだけでなく、さまざまな加工を施して売るために、1956年に大阪市生野区に生野工場を新設しました。

最初に手掛けたのは、天井の板どうしをつなぐ金属部品「ジョイナー」です。当時アメリカでは存在していたものの、日本にはなかった製品を初めて製作し米軍基地に納品しました。その頃から、ニーズをつかみ、高い技術力で新しい製品を生産していくという気概が息づいていたのだと思います。



金属板・ボード板をつなぐ金属部品「ジョイナー」

### 名前を変えて挑んだ下積み時代

私は、学生時代には東京の大学にいました。オイルショックなどによる不況もあり、東京から大阪へ戻ることを決め、1976年に森村金属に入社しました。父から「森村」でなくて「森」として一から学べ」と言われ、社内では「森」という名前で過ごしていました。まずは製造部に配属され、現場作業の方やパートの方と一緒に働きました。

最初に現場に配属してくれたことを、父にとっても感謝しています。この経験を通じて「メーカーは現場を知ってこそである」という父の考えを実感しました。父は最初からすべてのポジションに私を就けていき、社内のあらゆる仕事を学ばせたかったんだと思います。それが父の帝王学の一つだったんでしょう。その後も、運送や梱包・出荷、工程管理とすべて勉強していきました。

それから営業部に配属されて、客先訪問を始めました。現場経験があったおかげで、生産についてお客様と詳しいお話しがすることができ、顧客との信頼を築くことができました。

お客様との信頼関係を構築したころに東京勤務を命じられました。東京は仕事の進め方が違って、大阪では商品だけ納品していればよかったのですが、東京では取り付けるところまでが仕事でした。施工については全く知識がありませんでしたが、その時お世話になっていた職人さんに休みなく付きっきりで一からすべて教えてもらい、工事の基礎的な知識を身につけました。その結果、大阪と同様に東京でも信頼関係を構築することができました。

### 未来を見据えた製品開発と人材確保

東京で数年間勤務したのちに、大阪本社へ戻ることになりました。その時から、「森」ではなく、「森村」として勤務することになりました。私の名前が「森」だと思っていた従業員はとても驚いていました。

本社に戻り、新製品開発に携わることになりました。今までは父の頭の中にしかなかった開発のアイデアを組織として形にする必要があるということで、新製品開発室を立ち上げました。



代表取締役社長 森村 泰明 氏

## 森村金属 株式会社

事業内容：建築金属建材の製造販売  
家庭用金物用品の製造販売

本 社：大阪府東大阪市角田1丁目8番1号

創 業：1950(昭和25)年6月

社 員 数：71 名



会社ホームページへリンクします



その時の合言葉は、父のときから続いていた「できないと言ったら終わり。世の中にないものを作る。」でした。

また、人材採用にも力を入れていきました。

中小企業は当時も人手不足で、当社の認知度も低く、とても苦労しました。私は「これから一緒に働く人材は自分で見つけてくるべきだ」と考えて採用活動をしていました。大学に足しげく通い、就職部長に何度も何度も会いに行っていました。そこで顔を覚えてもらい、独自の就職希望者セミナーを実施させてもらったり、ポスターを大学構内に掲示していただくなど、いろいろな活動を大学と一緒に実施してきました。近辺の大学には直接通い、北は北海道、南は九州まで全国の大学から資料を取り寄せ、手書きで求人票を書いて200校以上に送付しました。

その活動が実を結び、今の重役の多くは、その頃に私が採用した人間ばかりです。

### 世の中にないものを作るために

当社の開発は、私を含めて社員全員で進めてきました。社員全員が月1回新製品のアイデアや改善のアイデアを出すことを習慣にしています。

その中で誕生したものの中に「サンシャインウォール」があります。女性社員から、「外からシルエットすら見えず、でも外からの光や風が入る窓があれば良い」というアイデアが出され、開発が始まりました。泥臭く市場調査を実施、試行錯誤を3年間重ね、完成に至りました。社員の中でも「無理だ」「不可能だ」という声がありましたが最終的にできました。私はやはり不可能はないと確信しております。

### 70年を超え、100年企業に向けて

会社設立から70周年を迎えました。私個人としては今年、秋の叙勲で旭日双光章を受章いたしました。ここからは100年企業を目指して突き進んでまいります。ですが、そのバトンを担うのは次の後任の社長になります。当社として重要なのは、やはりニーズにあった製品の開発です。お客様の困りごとを丁寧に聞き、新製品の種にすることが欠かせません。その結果が、夢洲駅の天井であったり、多くのJR、地下鉄、私鉄の駅で採用されている「取り外し可能な天井」という世の中になかった製品にもつながりました。

また、SDGsへの取り組みの重要性がわかる人間が社長になるべきだと考えています。当社はパリ協定の目標達成を目指した温室効果ガスの削減目標を掲げる「SBT認定」も取得しており、その目標に向って環境に対する活動と新製品の開発に邁進し100年企業を目指していきます。

一貴重なお話をいただき、ありがとうございました



「EXPO 2025 大阪・関西万博」の玄関口となった  
大阪メトロ中央線「夢洲」駅構内の天井