

# スピード感のある製品開発を強みに、 顧客のニーズに寄り添ったものづくりを実現

## オーエッチ工業 株式会社

東大阪市に本社を構えるオーエッチ工業株式会社は、産業用や家庭用ハンマーを中心に製造しており、その高い技術力と商品ラインナップにより、高いシェアを有しています。今回は、同社代表取締役社長の清水義道氏に、創業当時の様子や同社製品の変遷、中小企業ならではの製品開発に対する想いについて伺いました。

### ― 戦後すぐの創業

当社の創業は1946年、戦後すぐのことで、創業者は私の父です。父は九州出身で、県内の商業高校を卒業した後、大阪へ来て、立売堀で丁稚奉公をしていました。戦時中は兵役に服し、終戦後、新たな職を探していたときに、立売堀で働いていた当時の仲間たちと再会し、工業用ハンマーを作り始めました。戦後はインフラ整備が活発に行われ、とりわけ、道路工事にはハンマーが欠かせませんでした。生産に大きな設備が必要なく、作ればすぐに売れるほど需要が盛んな時代でしたので、事業を興すのもってこいでした。当時は、至る所で鍛造メーカーがハンマーを製造していたそうです。

相手の材料や部品に傷をつけない、さまざまな材質のハンマーが多く作られるようになりました。

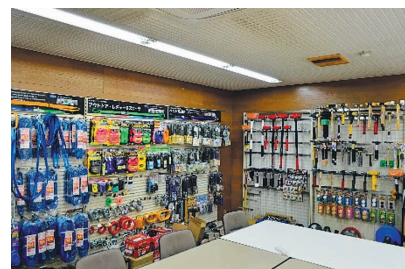
このようにハンマーの用途が変わってきたのは、あらゆる産業分野で機械化が大きく進んだことも影響しています。例えば、道路工事ひとつでも、かつてはツルハシやハンマーで叩いて道路を整備していましたが、現在は、油圧ショベルや削岩機が使われています。その代わり、そうした工事用の機械を整備・修理するためのハンマーの需要が大きくふくらみました。数十年前と比較すると、商品のラインナップはガラリと変わりました。

### オーエッチ工業 株式会社

代表取締役：清水 義道氏  
創業：1946年（昭和21年）  
従業員数：55名  
事業内容：産業用・家庭用ハンマー、  
キャスター、荷締機などの  
開発・製造

### ― 時代の変遷によって、ハンマーの使用用途も多様化

昔は鉄製のハンマーが主流でした。大型ハンマーは道路工事や建物、機械の解体作業に使われ、小型のハンマーは機械を組み立てる際や、切削工具の調整にも使われていました。現在は、鉄製のハンマーはもちろん、修理用工具としての側面を持つ、ゴム、ナイロン、アルミや銅といった、さまざまな材質のハンマーがあります。現代では、何ミクロンという非常に細かい精度で機械加工がなされています。ちょっとしたキズも大きな誤差につながるため、



社内には多くの同社製品が展示されている

### ―ハンマーへの『専属化』で 高い業界シェアを勝ち取る

先ほどもお話ししましたが、先代が創業した当時、工業用のハンマーを製造している鍛造メーカーは、至る所にありました。しかし、そのほとんどが副業、つまり片手間でハンマーを製造していました。ところが、工場や工事現場で機械化が進むにつれて製品の

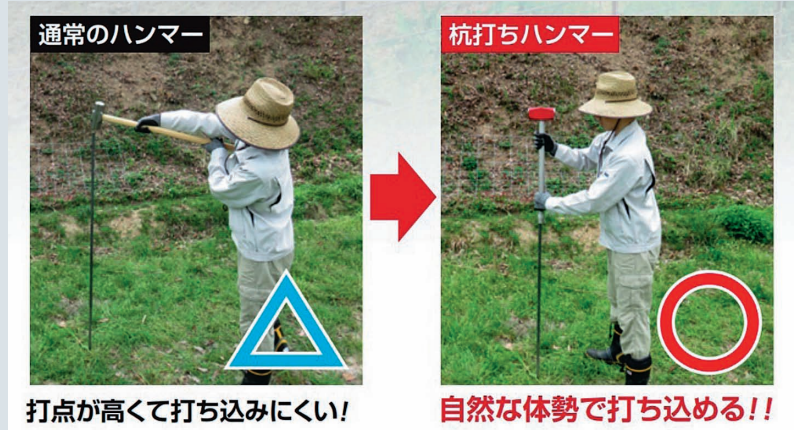


本社社屋（東大阪市）



経済産業大臣賞（新商品部門）を受賞した同社の杭打ちハンマー

農作業の負担を軽減すべく開発した商品。現場の声、ニーズをくみ取った製品開発が評価され、経済産業大臣賞を受賞した。



ハンマーの柄の部分に杭を差し込み、ハンマーを上下させるだけで、杭を打ち込める。力が必要にならないため、高齢者や女性の方に好評を得ている。

ニーズが多様化し、多品種少量生産が主流になってくると、副業でハンマーを製造しては採算性や技術の面での対応ができなくなり、撤退する事業者が相次ぎました。当社が今まで事業を続けてこられたのは、工業用ハンマーを専業で行ってきたからだと思います。『専属化』つまり事業をハンマーに特化することで、技術力やコスト競争力で他社よりも優位に立つことができました。最近では、中国をはじめとする海外製の製品も多く輸入されています。しかし、海外製品のなかには、叩くとハンマー自体が割れてしまうものも多く、品質面ではやはり日本製が優れています。そうした点を重視する企業の多くは、今でも当社の製品を採用していただいています。

現場の従業員が集まって情報交換をします。前月の会議から1か月の間に得た気付きや顧客の新たなニーズ、競合他社の動向などの情報を共有し、製品開発に生かすことが目的です。朝一番に情報会議が始まり、その後、営業部門だけの会議や、技術部門だけの会議、役員会議を経て、1日最後の会議で、翌月までの行動計画や開発までの段取りをすべて取り決めます。会議には私も出席し、この企画は進めよう、これはやめておこうといった判断をその場で下します。トップの私がお場で意思決定を行うので、従業員も迷いなく、すぐに行動に移ることができます。この意思決定の早さ、製品開発におけるスピード感こそが、中小企業ならではの強みだと思います。

マーは重たく、杭を高いところから叩く必要があり、高齢な農家の方々にとって、この作業はととても大変でした。こうした声に応えるべく、実際に農家へ足を運び、農家の方と一緒に開発したのが、杭打ちハンマーです。ハンマーの柄の部分に杭（鉄の棒）を入れ、ハンマーを上下させるだけで杭を打ち込むことができます。自然な体勢で楽に作業ができ、作業の負担が大幅に軽減されました。まさに、顧客のニーズをくみ取って製品化に成功した例でした。



### —スピード感のある製品開発

当社では毎月1回、「情報会議」と呼んでいる商品開発のための会議があります。普段から顧客と接している営業マンや製品開発に携わる技術者、そして、実際にものづくりを行う製造

### —顧客のニーズが製品開発のヒント

ニーズがない製品を開発したところで、製品は売れません。技術者思考、自社の都合で製品づくりをしてはいけません。当社の新製品開発で成功した一例が、「杭打ちハンマー」です。

農家の方々は、イノシシなどの野生動物に農作物が食い荒らされることを防ぐため、防護柵を畑の周りに設置することがあります。防護柵を設置するためには、支柱になる鉄の棒（杭）を1本1本ハンマーで叩いて地面に打ちこむ必要があります。ところが、ハン

### —目標はあえて定めない!?

今後に向けてのビジョンはありますが、はっきりとした目標は設定しないようにしています。目標を立てること自体が目的になってしまったり、目標に囚われすぎるあまり、本当にいま重要なことを見逃してしまうかもしれないからです。目標を立てることに多くの時間を割くのではなく、その分の余力で別のことに頭を使ったほうが有益だと思います。これからも中小企業らしいスピード感をもって、社員全員が一丸となって楽しく成長していけるような会社をつくっていければ十分だと思っています。

—貴重なお話をいただき、誠にありがとうございました