

# 守口市のいろいろ 知ってほしい



淀川製作所  
小倉 庸敬 社長



MEGURU (環)



## Made in 守口 会社で製作しているものを教えてください

皆さんがよくご存じなのは電気自動車ですが、本業の分野では産業機器の部品や、医療機器の機械などを作っています。トンネルシールドの機械のメンテナンス(保守)も行っていますし、トンネルのふたも作っています。トンネルを掘るために火薬を入れて発破をする時、爆風が表に出ないようにする扉です。

35年ほど前にパナソニックの電気自転車をサンプルとして作ったんですが、日本で一番最初に電気自転車を作ったのは当社です。

## あっぱれEVプロジェクト

いろいろな人を集めてコーディネート(各部を調整し全体をまとめる)するのは難しいですね。デザインと言うのは感性の部分がありますが、私たち物作りは全て図面に数字で置き換えなければいけません。デザインの柔らかいとか硬いとか、かわいくないとか、それを全て数字にしてくださいと言われますが、それはできない。感性の部分と物作りの数字と言いますか、理屈のところでは難航しましたね。守口、大阪から日本に誇れる物を作りたかったのです。

## 技術を生かして

商工会議所の「もりかど1号・2号」をはじめ、東海道五十七次のかご型電気自動車や電気機関車も作りました。長崎県のハウステンボスには小型の電気トラックを4台、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンにも物販用の車を2台入れました。遊園地には、まず排気ガスが出ないことと、スピードの制御が簡単にでき、だれが乗っても時速6km/h以下にセットすれば、それ以上は出ないようにしました。安全性はもちろん、環境にやさしいので遊園地では喜ばれますね。夢はディズニーランドへの納入です。

## 物作りで苦労されたところは

製品はデザイン重視ですから、ハウステンボスの電気トラックも長崎の学生さんがデザインした物を忠実

に再現しましたが、物作りの知識のある人が設計デザインをしなければ、デザイナーは思いのままにしますから、それを形にするのに苦労しますね。「MEGURU(環)」を作ったことで、技術の継承はできましたね。

## 社長として、会社としての夢は何ですか

「Made in 守口」の物作りですね。工業で守口産の機械などで農業とも絡めたい思いはあります。地域の活性化も目指したいですね。若いころは全国を行脚し、いろいろな地域を見ました。守口は小さな街ですから、和気あいあいとしながら、名産品が作れたら良いかと。それだけは残したいですね。行政と地域の工業や農業、業者間や地域間が連携しながら進めて行くのが私の夢です。

## 技術の伝承「匠塾」

主には電気溶接です。昔は仕事ができたら良かったのですが、良い仕事ができても今は免許がなければ駄目です。国家試験、安全教育など全てが必要です。会社の企業倫理上、そういう教育を受けてなければいけません。昔は先輩の仕事をまねて製品ができれば良かったのです。技術の伝承の場を作るとともに、OBの人も活躍できます。10年以上前から市内の中学生に体験学習もしていますが、若い人を育てるのは大人の使命です。



## どういう会社になりたいですか

会社を経営していくためには、何事にもチャレンジするのは大切だと思っています。怠ったら終わりなので、常に前へ前へ。守口からブランド作りをしたいですね。守口大根を工業化できるようなマシンが作れたら最高です。技術は持っているので、まずはやってみる、動いてみるのが大事です。可能性はあるかと。地域限定版の個性を出すのも大切な部分だと思いますね。産官学、街づくりは老若男女関係なく、皆さんが参加しないとできませんよね。皆さん一緒に頑張りましょう。



## 取材を終えて

物作りには技術の伝承が不可欠で、人を大切にし地域の発展にも全力を注ぐ会社でした。

「Made in 守口」を実現するために、何事にもチャレンジする元気な会社、走り続ける社長さんです。

インタビュー

第4回目の今回は、

元町通商店会「林義昭会長と、

株式会社淀川製作所・

小倉庸敬社長に

インタビューしました。



元町通商店会  
林 義昭 会長・美智子 さん



「元町通商店会」は寺方元町1丁目付近から、東西約200メートル続く商店街。近くに寺方小学校や樟風中学校があり、子どもたちの笑顔であふれています。

商店街通りも広くきれいな印象を受けましたが、人通りは少なく、シャッターが多く閉まっているのも現状です。

残していきたい商店街。残ってほしい商店街。時代が変化する中でどのように生き残っていくのか、今後の課題などを含め取材してきました。

まず、商店街の特徴について教えてください。

20年～40年も昔から続いている店舗が多いです。昔は70店舗近くありましたが、今は18店舗にまで減りました。私の店は40年以上続けています。買いに来てくれるお客さんは、昔ながらのお付き合いと変わらない対面方式が魅力だと思っています。老舗店同士踏ん張りながら頑張っています。

商店街のアピールポイントを教えてください。

人と人との関係ですね。「いつものちょうだい」の一言でわかりますね。商店街でしかできない対面での良さを出していきたいです。

商店街の課題に向けて、これからどのように工夫していこうと考えていますか。

コンビニや大手スーパーにはかないません。商店会内の高齢化もあり、「元町通商店会」としてのイベントなどもなかなか実行できていません。二代目に世代交代している店舗もある中で、シャッターが下りている店舗も増えてきています。現段階で踏ん張っていくしかないですね。守口門真商工会議所を通して、イベントなどには積極的に参加していこうと考えています。

ただ品物だけは負けませんよ。すべて手作りで、皆さんからの信用で成り立っています。築き上げてきた信頼関係を裏切らないために、いつもおいしい商品を提供しています。

最後に伝えたいことがあれば・・・

地元の皆さんに愛され、「無くなると困る」と言ってくれる人がいる以上、辞めることはできませんね。

「おはようございます」から始まり、シャッターが開

けばホッとしてくれる人がいるだけでも頑張れます。

私たちのパワーでより活気づけていきたいと考えていますので、ぜひ足を運んでください。



取材を終えて

林夫妻の笑顔に癒やされ、改めて元町通商店会を歩くと、子どもたちの笑顔がありました。商店街が減っていく時代の中で、人の温かさを感じられる場所だと思います。皆さんもぜひ訪れてみてください。