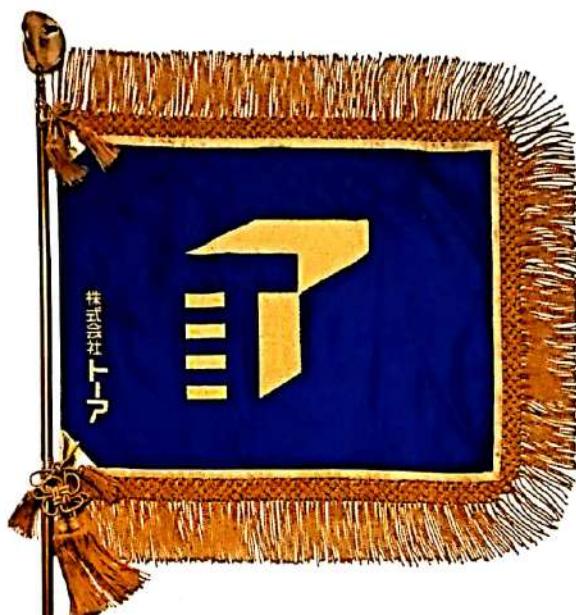


トーア50年の歩み



株式会社トーア

トーア50年の歩み



経営理念

ファッショングッズの開発により生活文化
発展の面で社会に貢献する。

経営方針

トーアは、お客様のためにあり、社員と共に
に繁栄する。

トーアは、信頼する社員と共に、お客様の
ニーズに応えて、活力ある経営を目標とし、
お客様の利益、社員の利益、会社の利益の相
互利益を計り、社会に貢献する。



創業者 倉田弥治郎



初代社長 倉田三治



監査役

代表取締役社長

常務取締役

代表取締役会長

常務取締役

専務取締役

相談役

橋本 勇

倉田道治

山本春海

倉田 實

福田忠昭

倉田正治

早藤昭二



株式会社トーア本社工場

社 是

目標を明確にルール、約束を守り一人ひとり
が責任ある動きに徹しよう。

(1)相互信頼

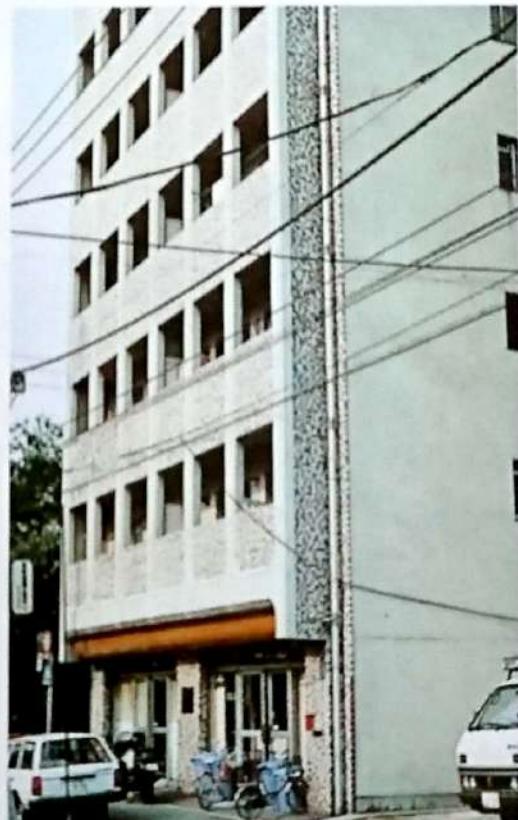
対話を通じてお互いの立場を理解しよう。

(2)責任範囲の明確

自分の仕事と立場を自覚し、その使命を果
たそう。

(3)指示・実行のチェック

指示を明確にし、スピーディーに実行、そ
の結果を確認しよう。



東京支店



トーア主力商品



50年史発刊にさいして

株式会社トーアは、おかげをもちまして設立50周年を数えることができました。今日までの皆様のご苦労に感謝申し上げます。

トーアの前身である東亜金属工業が設立されたときは、太平洋戦争が起こったときで、軍事一色でしたので一般では、ないないづくしの世の中、ものがないので、知恵を出すより仕方ありませんでした。商売も今と比較しますと、比べものになりません。昭和28年に社長になりましたが、当時はバックルが単独商品として流通したいたいです。年商が1億円ちょっとでしたので、いまから思いますと、隔世の感があります。

半世紀を振り返ってみると、トーアの50年は商品開発との追っかけっこでした。そしてその商品の一つ一つに皆様の汗と涙の結晶の結果をうかがい知ることができます。こうしたエピソードを織り込みながら、先人の苦労や思い出を記録として残し「トーアの50年」を、今後の百年を目指して進む、心の支えにしていただければと考える次第です。

国際化時代となつたいま、大きな視野で国外へ目を向け、わが社が戦前からやっていた貿易面の拡充はもとより、新しいファッショング産業の一角に立って柔軟に対応していくねばなりません。孔子は「50にして天命を知る」と言っています。トーアの天命は、過去の実績に磨きをかけることではないかと確信しております。今後、一層のご協力を期待しております。

平成3年9月1日

株式会社トーア

代表取締役会長 倉田 實



発刊に当たって

おかげをもちまして株式会社トーアは創立50周年を迎えることができました。ひとえに今までわが社にご協力くださいました各方面のお得意様、従業員の皆様方をはじめ関係各位のご支援の賜物と深く感謝申し上げる次第です。

倉田弥治郎が個人営業の「倉田鉗店」を開業しましたのが、75年前のことでありました。その後昭和2年に倉田金属工業所へと業種転換を試み、順調な歩みを続け同16年、東亜金属工業株式会社へと組織変えとともに倉田三治が初代社長に就任しております。戦前・戦中を通じて地域の皆様とともに歩みを続け業容の拡大をみることができました。

戦後の再出発によって、従来の技術開発に磨きをかけ昭和28年、現会長の倉田實が社長に就任し業種の多様化を図りベルト、バックル、カフス鉗等々の製造販売に全社一丸となってシェアの拡大を実現しました。更に業種の裾野の伸長により、装身具小物、販促用品を手がけ、輸出入での業績も着実に社業に貢献しております。昭和63年、現社名に変更し、ファッショニ産業としての地歩を固めるべく、技術の基である企画重視の政策によりトレンドを先取りしながら、消費者のニーズに応えていく考えであります。

この50年史は、商品開発の歩みを中心にまとめていますが、特に従業員の皆様にわが社のルーツの一端を知ってもらい今後、トーアの一員として励んでいただくなればと存じております。

平成3年9月1日

株式会社トーア

代表取締役社長 倉田道治

目 次

口 紋	
50年史発刊にさいして 代表取締役会長 倉田 實	
50年史発刊に当たって 代表取締役社長 倉田道治	
I. 摺 篓 ——創業のあとさき——	11
倉田弥治郎の人となり 11	
倉田鉢店の創業 11	
中国進出と漁業投資 12	
鍍金業の開業 12	
エボナイト加工 12	
II. 創 造 ——倉田金属工業所の創設——	13
昭和2年にスタート 13	
樹脂製品・飾り金具の開発 13	
開発のヒント 14	
金属鉢（婦人・子供服用）ヒット商品 14	
腕バンド（時計）用尾錠へ進出 14	
創業者の引退 15	
新工場の建設 15	
III. 確 立 ——東亜金属工業株の設立——	16
会社設立の背景 16	
軍需品のこと 16	
航空機用通信器部品 16	
輸出品 17	
腕時計バンド（時計保護ケース付） 17	
当時の社員の実態 17	
工場の疎開 17	
*社長と専務の召集コボレ話 18	
東亜金属工業株式会社 18	
IV. 成 長 ——戦後の再出発——	20
終戦 20	
復員 20	
提案制度の採用 20	

金属ベルトの開発	20
ディーゼルエンジン	21
保有資材活用	21
初期技術者の採用	21
1号商品	21
*買い出し部隊	22
V. 躍進——新商品開発への挑戦——	23
彫刻バックル	23
ラッカーバックル	23
風防(アクリル樹脂)	23
電鋳板バックル	24
肉押物 七宝バックル	24
宝塚バンドの開発(金属プラス皮革の金属ベルト)	24
ビニールベルト(樹脂尾錠)	24
工場の増設	25
鋳造部の開設	25
コンパクトの生産	25
相和金属㈱のこと	25
三都市の卸問屋へ進出	25
*非行青年の矯正	26
成長期(戦後~昭和30年まで)における在籍者	27
倉田三治、会長となる	28
新社長 倉田 實	28
東京出張所の開設	28
*新社長の発奮	29
カフス釦	30
工場の移転	31
袋物飾り金具	31
販促商品、記念品、贈答品	32
セールスプロモーション アイテム業界への進出	33
*幻の工場進出	34
VI. 雄飛——海外指向と㈱トーアの誕生——	36
倉田 實社長の海外視察	36
貫く信念	36
グリーンホール社	36

松下電器のテレビ部品受注	37
シカゴの電器工場を訪問	37
*帰朝報告会	38
ダイヤカット研磨講習	38
*アメリカ訪問余聞	39
輸出の再開	39
森藤(株)	41
大織貿易(株)	41
中国訪問	41
ハーネスハウス・ブランドの確立	41
台湾に合弁会社設立	45
キャストバックル(亜鉛)	45
タイガー魔法瓶との取引き	46
ヒット商品	47
朝倉商事との取組み	47
*提案制度	48
サンアートの開設	51
ファッショングッズメーカーへの脱皮	51
洋品の三本柱	51
シャープ(株)	51
フィットバックル、高級尾錠	51
遊技業商品の開発	52
革張りバックル	53
時計付バックル	53
倉田道治が社長となる	54
倉田道治社長入社のころ	54
*社長の世界一周	55
社長の基本方針	56
*メカニックで多彩な趣味	56
歩数計付バックル	57
歩数計・時計付バックル	57
社名変更(トーアへ)	58
VII. 資料編	59
株式会社トーアの前身	59
会社概要	60

組織図	61
株式会社トーア名簿（平成3年6月1日現在）	62
資本金の推移	64
従業員数の推移	64
売上高の推移	65
商標・特許・実用新案特許件数	65
戦後の主要商品開発年表	66
関係業界・団体	67
地域社会団体	67
受賞（会社）・〔個人（倉田實）〕	67
年表	75
あとがき	79

I. 摺 篓

—創業のあとさき—

倉田弥治郎の人となり

株式会社トーアの前身である倉田釦店の看板が掲げられたのは、大正5年のことであった。創業者は33歳の男盛りを迎えた倉田弥治郎である。

弥治郎は明治16年5月16日、奈良県磯城郡田原本町味間で生まれた。実家は、江戸時代から酒造業を営む素封家であったが、彼がものごころつくころから次第に経営が思わしくなくなり、その少年時代に没落という悲しい結末を迎ってしまった。

利発で手先の起用な弥治郎は、この斜陽を機に大阪は船場の編物業を営む商家へ丁稚奉公に上がった。ここで、毛糸の編物を習得して、めきめきと腕を伸ばしていった。ほどなくして、編物の指導員として、三重県や和歌山県へ出張して、山村地域への編物の普及に尽力していた。

二十世紀の劈頭で、特に政治の変化がみられ、日本はイギリスかロシア（ソ連）のどちらと手を結ぶか、世論ごうごうの中で、日英同盟が締結され、翌明治36年、ロシアとの開戦機運が高まり遂に翌37年2月日露戦争が勃発したのである。老いも若きも従軍する中で、21歳の弥治郎も戦場へかり出された。しかし、幸運にも傷一つ負わず凱旋することができ、家族共々喜びを分かち合った。

二年間で終息した戦争だったが、彼は北海道で営農したい気持ちを持つようになった。しかし、当時の農業は大地主と小作人という図式の下での営農がほとんどで「夢」のない生活環境であった。

そうこうするうちに結婚がまとまり、その結婚によって、新妻の兄の経営する平井釦店を手助けすることになり、同店へ就職することになってしまった。結婚によって運命の糸は新しい方向を目指すようになったのである。

平井釦店は、大阪の天王寺区上汐町にあり、弥治郎はこのため大阪へ新居を移し、販売・仕入れの担当となって業務に精励する。ときに23歳。この生活は27歳ぐらいまで続くのである。

弥治郎は、小柄ながら進取の気性に富み、常に時代の変化に注目し、性格的に素早い順応を示し、斬新・改革・開発・先端を歩み続けたのである。

明治末期には、ハーレイのオートバイを乗り回していたのであるが、同車は当時大阪でも三台しかなかったもので、いかに先端を走っていたかが、このひとことでも分かる。その道の先駆者として、ともかく計画より行動が先行する人であったのである。

倉田釦店の創業

大正5年、33歳となった弥治郎は、持ち前の先を見る目を生かして、独立に踏み切り、鶴橋で釦店を創業した。当時、鶴橋は大阪府東成郡に属し、鶴橋北之町といい、その一丁目に金看板を掲げ、従業員二名でのスタートであった。

同店の特徴としては、釦の卸問屋にメーカーを兼業とする仕組みで、いわば兼業合理化の走りで、業界の先鞭を付けたやり方であった。また地方販売にも素早く踏み切り、名古屋・東京・金沢などへ業務を伸ばしさらには、当時日本の勢力範囲であった朝鮮や台湾へも進出、その開拓を図ったのである。特に輸出については、中国・東南アジアへ向けて積極であった。

中国進出と漁業投資

そのころは、貝釦の原料は中国で手当てし、輸出していた。中国の低廉な人件費のおかげで、生産・販売のメリットは大きかった。そこで当時としては、大企業も考えつかなかった商魂を發揮したのである。

一小企業が中国に工場を建設し、国威の発揚とばかりに景気のよい前進を続けたのである。現地人のほか日本からも社員を二名派遣して、経営に当たらせたが、なにせ海外で必要な政治力の欠如、さらに経験不足に加えて、国情の違いも大きく影響し、計画通りの成果を得られなかった。

持ち前の旺盛な闘魂を、他に生かして、中国でのマイナスを取り返そうと、当時好況の漁業に目をつけた。有志と団結「一獲千金」を夢見て出資し、共同事業をもくろんだものの、自然と海を相手の商売は、素人の出る幕ではなかったようで、不漁続きのショックで、手を引かざるを得なかつた。

明治から大正の時代へと変わった頃、国情は経済不安に加えて、戦時気分が高まり、大正3年には第一次世界大戦が勃発、わが国もドイツに宣戦を布告し中国の山東半島に上陸したり、当時ドイツ領であった南洋諸島を占領した。大戦空気は国内に蔓延し、株式の大暴騰などによっていわゆる大正デモクラシーの時代が現出されていた。物価の上昇のなかで遂に庶民の不満が爆発し、米騒動となって全国に広がっていった。その大正7年、足かけ五年にわたった世界大戦もドイツの降伏によって終結、平和が訪れた。

倉田釦店も、海外進出でのアクシデントや漁業投資の不手際などもあったが、本業は続けられ、ほぼ全国的なシェアとなっていた。しかし、ここに思わぬ大惨事が出現する。大正12年9月1日の

関東大震災である。マグニチュード8といわれたこの大地震は、関東地方を三日間燃やし続け、死者・行方不明十四万人を数えたのである。

同店も、主力お得意先はことごとく被災、代金の回収は不能となり、厳しい経営環境となった。倒産一步手前となり、挫折感のなかで、厳しい再建への操業を模索し続けたのである。

鍍金業の開業

弥治郎は、再建の道に新しい発想を生かし、流行してきた装身具に着目し、鍍金業へと踏み切ることにした。

当時はクローム鍍金が開発されていたが、まだ、一般には普及しておらず「テンプラ」と称して、疑心暗鬼の時代でもあった。しかし、女性用などの装身具などに少しづつ利用が増え始め、殊に指輪が注目されて売れ出していたので、将来を見通し友人と共同出資し、釦店の近くの鶴橋南之町で鍍金工場を開設した。

現場の職長に、現在の株主の前社長を迎えたのがこのときである。流行に乗るという着想は良かったものの、営業面における人材不足のため、『花は咲いたものの、実は実らず』短期間での廃業の憂き目を見てしまった。

しかし、創業者倉田弥治郎が、現在につながる「金属」との出会いがここで見られ、以後貫して、金属関係雑貨と取り組む原点ともいえる布石が成されることになるのである。世は大正から昭和の時代への過渡期であり、当社もこの過渡期としての礎をここに見ることができる。

エボナイト加工

着想・着目に意外性を発揮する弥治郎は、ともすれば資金・人材が伴わず、十分な成果が発揮さ

れなかった。だが、いささかもひるまず、変化こそ常道とばかりに、たゆまず新業種への挑戦を怠らなかつた。

昭和の初め「化学」製品時代の到来を予測し、エボナイト加工の先駆者・立田工業所所長の指導を得ることになった。

そのころ同所に、故松下幸之助氏が同様に指導を受けており、松下電器初期のヒット商品である「双股ソケット」とか「自転車ランプ」の製造技術の手ほどきを受けられていたという。

弥治郎は、西洋家具類の把手、つまみ等の製造技術を習得したのち、エボナイト加工業を始めることになった。しばらくして、現会長倉田實が担当することになる。

当時の原料は、レコードの廃品が主力であり、倉田實は、帝蓄（ティチクレコード）会社へ、集荷に訪れたことを覚えている。

II. 創 造

—倉田金属工業所の創設—

昭和2年にスタート

昭和2年、倉田金属工業所が、大阪市東成区猪飼野四丁目に創設された。

当初の取扱品目は金属釦、婦人用金属ベルト、腕輪、尾錠（腕バンド用）洋家具付属品となっている。

また設備としては、金型、プレス、研磨、バーレル研磨、メッキ、エボナイトプレス、半田付、ロード付などがあった。

担当者は、所長・倉田弥治郎。工場長・倉田三治。エボナイト・倉田實。金型プレス・倉田利治。営業・谷殿忠治。

樹脂製釦・飾り金具の開発

昭和8年に樹脂製釦・飾り金具（プラスワン商品）が開発された。

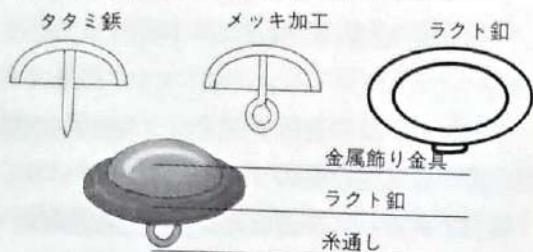
当時の釦の原料は、貝、牛の角爪、果実ナットの殻、金属（学生制服釦）が使用されていたが、樹脂のラクトが開発された。色彩が豊富で、優美な光沢があるので、婦人・子供服用に盛んに使用され、脚光を浴びて大流行の兆しを見せていた。

ラクト釦の先駆者であり、所長の知人がいる旺栄堂製作所から、ラクト釦、飾り金具の開発依頼があり、当初のスタート商品となってお目見えしたのである。

開発のヒント

試作品の製作依頼を受け、倉田所長は長年手がけた釦作りのノウハウに鍍金の経験を生かして、製作に取り掛かった。

まず、畳の上敷に使用されている鉢の利用を思い付いて、試作を始めてみることにした。



※ラクト釦上部に金属飾り金具を装着
(ラクト+金属)

ラクト釦の表面に金属の美しいメッキを施した飾り金具を装着した金ピカの釦が出来上がった。この成功を契機に、その後は、金属板を種々の形状にプレス加工し、糸通し足に半田付けまたはローラー付け加工を施して製作を進めたのである。こうした飾り金具の製品を納入したところ、この釦を使用した婦人・子供服に人気が殺到し、大流行となり、受注が後を絶たなかった。

金属釦（婦人・子供服用）

ヒット商品

飾り釦がヒットしたので、金属製メッキ釦の発売開始を大々的に実行に移し、トレンドとなって業界が関心、注目を集めるようになった。



形状・寸法・各種表面加工・メッキのあり方はじめ、創意工夫を重ねたいいろいろな種類の発売は、爆発的な売れ行きを示したのである。

新規お得意先は、前渡金持参で注文に来訪される。従業員は二十名程度の小規模だったので、とても生産が追いつかない始末。しかし、夕方にはれば発注社から、社員の方々が来訪されて、出来上がるのをいまや遅しと待っている。だから配達、集金は皆無という全く効率の良い状態が続いたのである。

そのうちに、アメリカへも輸出が決まり、まさに昼夜兼行の操業が続けられたのである。

当時、金属釦の有力メーカーは他に存在していたが、当所が開発を進めたこの種の商品は、軽薄な「線香花火」的危険な商品と考えられ、本格的な生産に入らなかったことが、幸いしたのである。

メッキは現在の「トーア会」会長である有坂東クローム鍍金工業所、株式会社井鍍金ご両社には大変なご協力をいただき、今日も六十年間にわたり、ご協力をいただいているのである。

腕バンド（時計）用尾錠へ進出

大阪の西成区にある吉田金属工業所から、輸出用時計バンド尾錠の見積り依頼がきた。昭和9年のことである。

腕時計バンドに皮革が使用されるようになった頃、ベルトメーカーは大阪が40% 東京が60%で尾錠メーカーは約20社を数えた。海外では、金属バンドが流行しており、この方の製造は東京に一社あるだけであった。時計尾錠は小型でプレス、研磨等の技術が高度で、輸出向きの大量受注メーカーは皆無であるだけに、当所へのこの製品依頼は、実をいうと難題であることは間違いない。

吉田金属工業所は、腰バンド（当時ベルトはバンドと呼称されていた）尾錠メーカーであるだけ

に、当所にはノウハウはないので、戸惑いを隠せなかった。受注は受けたものの、試作してみても品質が良くなく、試行錯誤の連続であった。数重ねるうちに、品質改善の対策を立てることができるようにになった。

難点の金型の面の解決のためには、倉田利治が某先発メーカーへ一時転職し、また研磨メッキの方は倉田寅が、東京の業者と交渉して、下請け発注とともに、プレス機械、研磨、メッキ技術の習得に務め、両方で実効を期待することにした。

一年後によく所期の狙いを果たすことができ、一貫作業設備を完了することができたのである。この結果品質は著しく向上し、一貫作業による合理化は格段と良くなっていた。しかも、ほとんどが出来高払いの制度が通り相場となり、請取り生産も定着してきたので、生産性は好循環していった。競争力も抜群、先発メーカーの某社は脱落して、昭和16年（太平洋戦争開戦時）には、ただ東京に一社のみ稼動しているだけで、当所が90%の占有率を誇ることになった。

創業者の引退

激動の時代を活躍の場として、寝食を忘れて頑張り続けてきた創業者倉田弥治郎は、昭和11年、社長職を倉田三治に譲ることになった。53歳であったが、肺結核に侵されていることもあって、三十年の歴史に一応のピリオドを打ったのである。

祖父が信仰していた天理教に入信し、工場敷地横に天理教城味宣教所を造り、初代の会長に就任する。同宣教所は現在の城味分教会となって昭和18年に東大阪市荒川二丁目に移転している。

倉田弥治郎の三十年は、チャレンジ精神を忘れず、常に新製品、新事業と合理化へと歩み続け、不屈の精神でもって走り通したのであった。しかし、病には一步譲らざるを得ず、幸い子どもたち

も成長し、後事を任せ得る段階にもなっていたので、少しでも元気なうちに事業から直接手を引いたのである。だが、新社長はじめ幹部からはたえず、報告を受けるのを楽しみにし、ここぞと思うツボやカンを指導していた。

新工場の建設

昭和12年、大阪市東成区中川二丁目一三三に、新たに工場を建設することになった。敷地は約200坪、一部平家建ての二階建てで（延べ200坪）同時に従業員は50名規模となり、主な設備として、金型、プレス、研磨、メッキの一貫作業設備を有する待望の新鋭工場が誕生したのである。

この稼働によって、当所は戦前の充実した時代を迎えた。腕バンド尾錠の発展、金属雑貨輸出の増加、金属釦、洋家具付属品など取扱商品は実際に豊富な時代へと突入し、企業として確実な成長の時代へ歩み始めたのである。



昭和24ごろの倉田三治

III. 確立

—東亜金属工業(株)の設立—

会社設立の背景

昭和12年7月、太平洋戦争へと発展する日中戦争の発端である蘆溝橋事件が満州で起こり、戦火は中国本土・上海へと拡大した。戦いは収まらず、日本軍は同年12月首都である南京を占領した。

国内では、戦争ムードが高まり、出征兵に贈る千人針や慰問袋が流行し、国民精神総動員法の下に、消費物価は規制され軍需品優先となり、代用品時代となった。昭和16年に米英等を相手に戦争はますます拡大され、厳しい生活を強いられるようになつた。

企業の規制も厳しく、個人企業・個人商店は経営が不可能に近く軍需品を扱わなければ生きていけなくなってきた。物資不足で配給・統制となり「ぜいたくは敵だ」という風潮が全国を風靡した。政治面では軍人が主導権を掌握し、全てが軍国調となつていった。

昭和16年9月1日、戦時下にあって生き残るために、軍需品を手がけることとして、倉田三治が社長、倉田 實が専務となって新会社・東亜金属工業株式会社を設立した。

同年、大阪府金属雑貨輸出技術保存工場に認定され、三分の一主義を会社の基本として推進することになった。すなわち軍需品三分の一、輸出品三分の一、民需品三分の一という事業内容である。当初資本金は10万円、初年度の売上げは、114,340円であった。

東亜という名称は、国策の一貫に「大東亜共栄圏」という戦略用合言葉があり、この国策に則って“東亜”を採用したのであった。

府の技術保存工場の認定は、戦中・戦後を通して、重要物資の優先配給を受けることになり、操業を有利に進めることができた。これには、倉田三治社長の政治力をみのがすことはできないと思う。社長は30歳の若さで、生野工業会副会長（昭和18年東成区から生野区が分離）となり、大政翼賛会の副会長にも就任、また生野・東成区鉄鋼配給委員から大阪府銅材料配給委員の要職も兼ね、地域社会の発展に尽力している。

軍需品のこと

当初は鉄兜（てつかぶと）の部品を、大阪造幣廠、井上金属等から受注して、製造に励んだが、何せ初めての仕事でもあり、加えて厳しい検査の影響もあって不良品と査定されるもの多かった。

現在の大坂美錠株の創設者は、井上金属に勤務されており、倉田三治社長らはその指導を受けている。

一方、海軍釦の受注は、海軍衣料廠からあり、こちらはお手のもので不良品などは出ず、感謝されている。当時、海軍ですら、真鍮の材料が不足だったので、当所の保有資材を活用して製造したので殊のほか喜ばれたことがあった。しかし、戦争末期には、資材不足となり、釦裏側には木製品を使用したりしたものであった。

航空機用通信器部品

軍需品の一つとして、航空機用通信器部品の製造をもくろんで、川西航空機㈱へ再三に渡って見積書を提出した。その都度却下されてしまつたが、屈せず足を運んでいたところ、その熱意と

根気に同社の担当者から、情報を得ることができるようにになった。

「東亜の品質は申し分ないが、値段が安すぎる」という。従って東亜へ発注すれば、従来の仕入れが高すぎたことになり、担当者の立場がない、という。「価格を上げて見積書を再提出せよ」といわれた。

これが、突破口となって本格的な受注が得られるようになったのである。受注の激増により、東亜が当時の大会社である関西軽金属㈱に発注し納入していた。

輸出品

資源の少ない日本の政策として、外貨をかせぐために輸出が奨励され、金属材料は配給されていた。当所はその政策に乗って、尾錠、釦、金属ベルト、腕輪等を輸出していた。

腕時計バンド

(時計保護ケース付)

腕時計バンドは統制品に指定されたため、販売は不可能であった。その販売政策として、金属製の時計保護ケースをバンドに取付け、軍人用時計の保護と、満州などの寒冷地時計の凍結防止用として販売の許可を受けた。この製造は当たり、現地の必需品として大量な販売へと発展して成功を収めることができた。

当時の社員の実態

戦地へ召集されない人々は、徵用令によって軍需工場で働いているので、一般の企業で民間人の採用は思うに任せなかった。一方で、その徵用を逃れるため、軍需品を造っている一般の工場へ

“就職”を希望する向きが多かった。小企業や商店の経営者など“徵用逃れ”的に進んで、鉄工所などで働いたものであった。

当所へも、社員の召集などで操業不能となつた会社の社長クラスも就職されるなど、人材の枯渇をなげくことはなかった。また、今里新地の芸者さんなども「勤労報国隊」として、当社へ配属されて働いていたこともあり、生産は計画通りに進められた。

工場の疎開

昭和20年になってアメリカ軍の空襲は日一日と激しくなり、国内の主要都市の工場や学校などに僻地への疎開命令が出た。

川西航空機㈱も、兵庫県豊岡へ移転することになり、その下請けである、わが社も軍の指導により豊岡周辺へ疎開することになった。

8月、終戦となる少し前に、兵庫県養父郡関宮大谷にある、醤油工場の跡を買取り移転した。

同地は、山村で林業以外に産業はなく、当社の進出は村を挙げて歓迎され、輸送とか食糧とかの面で協力を受けることができた。しかし、間もなく8月15日の終戦となり、生産を開始することができなかった。

専務の倉田 實は戦時中、召集令状によって兵役に服したことがあったが、戦後事なく帰還することができた。

東亜金属工業の戦時中のこうした活動は、人材の確保や、信用の増大となって戦後の復興の礎ともなっているのである。

■社長と専務の召集コボレ話■

▼専務の倉田 實は昭和16年9月8日、召集令状を受け取った。入隊は、東京兵器廠教育隊であったが、その後、中支の自動車廠へ配属となり、中国各地で転戦した。主として、台灣義勇兵、中国少年の教育に従事していた。▼その関係があって、終戦後も中国軍の要請により、中国兵の教育・指導を担当させられていた。昭和21年3月になって帰還がかない、復員することができた。▼社長の倉田三治は、専務の召集3日後に、召集令状が届けられた。社長には病気の既応症状があったので、専務の勧めで、病状を詳しくその筋へ報告した結果「即日帰郷」となり、帰宅することができた。社長と同期に召集された「戦友」たちは、間もなく南方へ転戦、ほとんどが、戦病死となって帰還している。運命の分かれ道にしみじみと思いを馳せる。

東亜金属工業株式会社

所在地 大阪市東成区中川町1丁目133番地

資本金 10万円

代表者 倉田三治

従業員 50名（平均年齢20歳）

取扱品目 腕バンド・尾錠 金属釦 金属ベルト 金属雑貨輸出 洋家具付属品

軍需品 航空機通信器部品 海軍釦 鉄兜部品

主要設備 金型・プレス 表面加工（研磨・メッキ）・金属加工一貫作業設備

エボナイト加工



東成区中川町時代。工場全従業員（S16年の新年仕事始めの日）

思い出のアルバム

一上から一

昭和16年の社員旅行・旅館の前
で (S 16)

法隆寺方面ハイキングで十三峠
(S 16. 11) —左。

天の橋立て (S 17) —右。

伊勢神宮宇治橋前で (S 17)



IV. 成 長

—戦後の再出発—

終 戦

戦雲は日に日に暗く日本の全土を覆い、大本営の発表とは違った状況となってきた。昭和20年3月には、米軍機B29の東京大空襲があり、二十万戸が焼失、二万人の死者をだし、3月14日には、名古屋について大阪にも大空襲があり、十二万戸が焼失した。6月に沖縄の日本軍が全滅となり、遂に運命の8月、広島・長崎への原爆投下となる。

日本は連合国との「対日ポツダム宣言」を受諾し、無条件降伏を発表した。敗戦による被害は、九十二都市が焦土と化し、二百三十万戸が焼失六十七万人の死傷者を出した。衣食住は極度に不足し、続々と進駐してくる連合国兵のなかで無氣力な庶民は、闇市で飢えをしのぐありさまであった。

復 員

疎開していた工場は、兵庫県から大阪へ復帰することになったが、混乱をきわめる国内の状況では、輸送作業も思うに任せなかった。

幸い大阪工場及び付属建物は、損害が軽微であり、更に倉田實専務宅も焼失を免れていたので、昭和21年から操業を再開することができるようになった。

再開といつても、細々と腕バンド用尾錠の製作を進めることであった。何せ従業員も少なく、売れる当てもあるはずがないが、再開の翌年から出

征中の社員も復員し、人数も増えてきた。

21年の3月、専務・工場長であった倉田 實が復員してきた。終戦後、中国軍の徴用によって、同軍の教育指導をやっていたが、晴れの帰還を許されたのである。

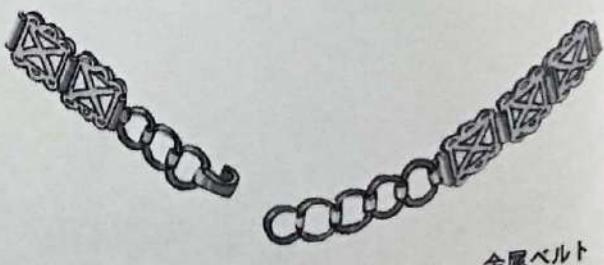
提案制度の採用

帰還した専務は、無事に帰れた喜びを、社業の復興に体当たりし一心不乱、死力を尽くして先頭に立って働いた。何をどのように造るのか、社員の勤労意欲の向上から始めなければ、良い製品は生まれないとして、全社員に呼びかけて「開発商品の提案」制度を取り入れた。

社内に現状を説明し、わが社の生きていくべき方向を示し、生産可能な商品であること、現存する設備、保有材料を使ってできるものであることで、募集をしたのである。その結果、1位の入賞は早藤昭二で、提案された商品は「男女兼用・金属ベルト」であった。

金属ベルトの開発

当時のベルトは、材料の皮革が統制品で「闇商品」がわずかに流通している程度で、極度の品不足であった。社内で開発第1位となった金属ベルトは、保有資材の活用を前提に製作にかかることになり、真鍮製の男女兼用ベルトとして本格的な生産に入った。



統制外商品なのでオープンで製造でき、堂々と販売活動をすることができたので、飛ぶように売れていった。長い戦争の影響で品不足、代用品時代でもあったので、わが社のこの金属ベルトはいわば高級品扱いで、暗い世相に極めて明るく、珍しい金属ベルトとして好評を博した。お蔭で社員一同、残業に次ぐ残業で嬉しい悲鳴の連続のなかに活況を呈したのであった。

ディーゼルエンジン

電力事情は極めて悪く、昼間の送電量は半分程度で、夜ともなれば、停電は当たり前、ロウソクを常備しなければどうにもならない始末であった。このため、生産効率を落とさなくするために、動力源としてディーゼルエンジンの設置を考え、八方手を尽くして入手し、生産の確立態勢に応ずることができたのである。

保有資材活用

一方で、軍需品を生産していたころの資材、アルミやジュラルミンなどの活用と収集で、家庭用器物生産の下請け加工も行うことができ、造れば何でも売れた時代だけに、この下請けも活況、しかも得意先からは、前渡金をわざわざ持参しての発注依頼である。また出来上がった商品は、配達しなくとも、集荷に駆けつけてくれるという「殿様」商売の感があった。利益も予想外のものがあり、経営軌道は好循環して回転を続けることができた。

初期技術者の採用

昭和21年、終戦によって外地からの復員が続いたが、日本へ帰ってきたものの勤め先のないとい

うのが実情であった。そのなかにパックル・尾錠のトップメーカーである吉田金属工業所の社員である、野田伊太郎、片岡健次、木下勇の三氏があつた。相次いで母国へ帰還したものの、復職できずにいた。三氏とも技術者としての腕は抜群だったので、専務の倉田實はその人柄や技術を評価して、「厳しい経営環境下にあるが、将来を考え助け合って働く」と呼びかけ、経営努力によっては必ず会社の発展があるとの信念を持って、三人を採用することにした。

ともに、パックル・尾錠の製作技術については高度の専門能力を有しているので、幹部として登用し、生産計画を練り、責任分担を次の通り決めて実行に移すこととした。

・総括—正木・機械調達一片岡・鋳物部品—米田（利）・金型—早藤・プレス—木下、野田・営業—橋本。

具体的には、片岡は必要なフレキション1000貫、600貫などの買付、米田は鋳物部品工場の選定、金型は正木、プレスは木下が担当、ベルトメーカーの訪問、真鍮材料の購入は工場長の橋本とした。決まった以上は即行動と、迅速に活動を開始したのである。

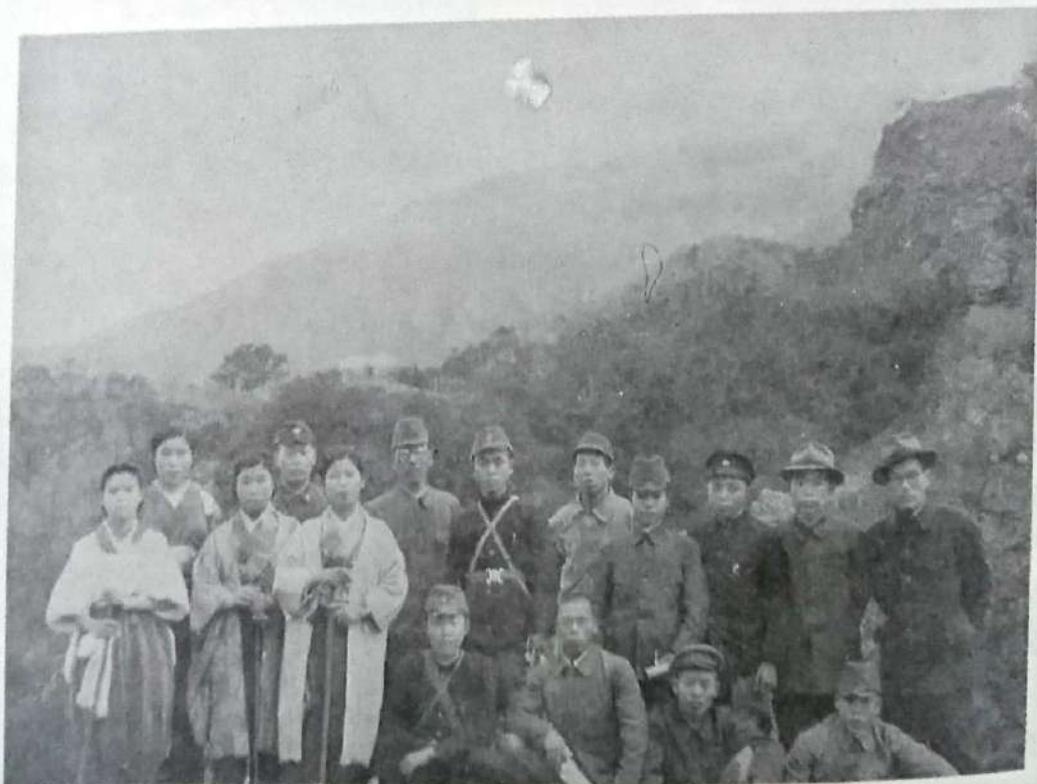
1号商品

箱パックルは真鍮板プレス加工して、止め金は真鍮鋳物（米田鋳造所）でニッケルメッキ仕上げ、針金尾錠は、真鍮針金を使用し、水玉模様をデザインしたフレキション型押しのニッケルメッキであった。

今と比べると実にお粗末な商品であったが、関西では先発メーカーとして、あちこちのベルトメーカーから大量の注文があり、わが社としては、パックル業界への進出が好調な滑り出しであったことをうかがわせた。

■買い出し部隊■

▼社長の倉田三治は、物資不足で闇商品が横行するなかでも、「闇行為は許さない。買わない・食わない」の信念を曲げることはなかった。全国民、全社員が安心してコメの飯がないまでは食わない決心を貫き、自らはお粥食や雑炊で三度三度の食事を済ますという生活ぶりであった。▼こうした長い期間にわたる粗食に加えて、仕事のほうは残業残業と先頭に立っての勤務ぶりがたたって、健康を害してしまった。しかし「腹が減っては戦は出来ぬ」の例えの如く、食糧の確保が重要な時代であった。そこで、倉田實専務は、従業員の食糧確保のため、奈良県田原本町阿倍田へ疎開している倉田弥治郎会長に、食糧の買付けを依頼しておき、休日ともなると従業員とともに「買い出し部隊」を編成して現地を訪れたりした。▼買い出しに当たっては、まず目的地で空腹を満たし、駅前の駐在所の警官の気配を確かめてから、食糧の買い出しをするなどして、従業員の生活にも常に気を配っていた。▼この、買い出し部隊は、やはり闇行為なので、その後特殊な輸送方法を考え、従業員に配給するようにしたのである。



ハイキングで一服（S18）

V. 躍進

—新商品開発への挑戦—

彫刻バックル

昭和23年ごろから、手彫り（光線彫り）のバックルが流行した。材料は真鍮と銀で、動物や風景画などいろいろなデザイン彫刻が施され、趣味のある向きには人気があった。

しかし世相は、美術・芸術よりパンの時代のこととて、販路は限定されていた。一流の絵画・彫刻家がそのデザインを描き、内職的に従事していたところである。

ラッカーバックル

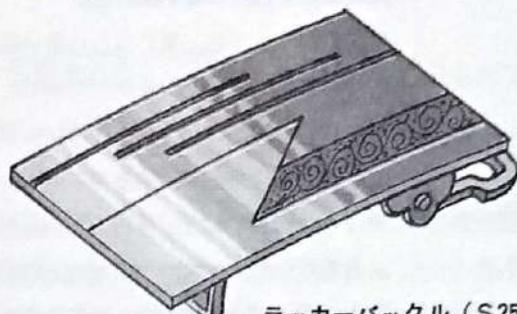
昭和25年に、バックルにラッカーデザインを利用するなどを提案したのが、社外協力者であったコンパクト塗装業者の牛尾貫次氏である。

真面目で常に新商品の開発に旺盛な意欲を見せている人であり、わが社はラッカーラッピングの経験もなく、商品化は至難であると断っていたが、度重なる氏の熱意について根負けして、試作品を造ることにした。

当時の大型胴張りバックルを使用したものだが、全く従来の常識・感覚を打破した、文字通り新しい商品がお目見えしたのでびっくり。多色多彩で華やかなもので、実に綺麗なものが出現したのである。

好評を博したので、請負業者として設備・場所を提供して本格的に製作することになり、箱バッ

クル、板バックル（松・竹・梅）としてデザイン的には、プロ球団、内外シネマ等々のものを連続生産をし、東亜のラッカーとして、一躍流行商品の座を確保したものである。



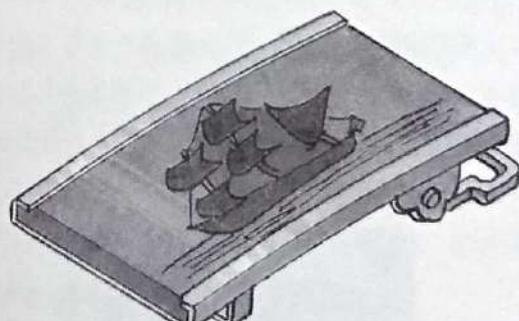
ラッカーバックル (S25)

牛尾氏は、仕事一筋の熟考行動派の人で、倉田實専務とは、信頼関係はことのほか良く、兄弟同様な相談相手でもあった。わが社の今日あるその一端は氏なくしては語ることはできないと思う。工場の合理化や新事業の開拓などその貢献度の高い功労者といっても過言ではない。

若くして病死されたことが、悔やまれてならない。

風防（アクリル樹脂）

風防（アクリル樹脂）は、航空機の廃材の裏面に彫刻が施され、一時期流行したが、これも寿命は長くなかった。



風防バックル (S25)



彫刻バックル (S23)

電鋳板バックル

銀の電鋳板をロー付けしたバックルで、筆メッキしたもので、進物用のオーダーである。デザインは歌舞伎調から動物・干支や風景などを彩色メッキした高級品だった。当時、昭和25年～30年ごろは、一流の芸術家の作品といえども買う人がなく生活に事欠くことが多く、バックルの原画として提供されることが多かった。



電鋳バックル (S25)

現在、保存されているが、芸術作品の域のものである。今にして思えば「芸術」の悲しいエピソードの一ここまである。

肉押物 七宝バックル

厚板鋼または、厚板に大型フレキションプレス、



七宝バックル (S28)

各形状プレス押圧加工したもので、デザインは各スポーツ、動物、干支、シネマ等の七宝加工品である。

宝塚バンドの開発

(金属プラス皮革の金属ベルト)

金属ベルトが好成績を發揮したのに注目して、今度は男女兼用の「宝塚バンド」の開発に取りかかった。



宝塚バンド

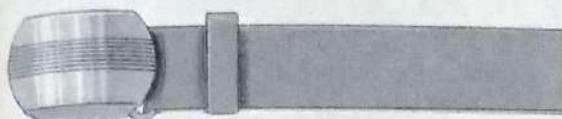
両端に統制外の皮革を使用し、本体は金属で、華やかな製品のイメージを打ち出すため「宝塚バンド」と命名して生産活動に入った。ねらいは、好評の金属バンドのデザインを変化させたもので、売出し当初から、注文が殺到し需要に追い付かないありさまであった。特約販売店として、大野商店、山内商店などを主力に人気を続けてきた。

ビニールベルト (樹脂尾錠)

アメリカで開発、輸入が盛んになったビニールベルトは、短期間に男女ベルトの本命商品となり、わが社の金属尾錠、バックルの売れ行きに影響を及ぼし、売上げの不振を招いたことがあった。樹脂製の尾錠全盛時代の到来に対処して、積水化学㈱に同製品を発注したが、その生産量が少なく、需

要に追われどうしだった。

売足は良好といふものの、金属バックルに比べて商品単価が20~30%程度と低いため、売上げ額は激減した。しかし、ビニールベルトの流行が案外、短命に終わったので、ホッとしたことであった。



ビニールベルト



ゴム材

工場の増設

昭和20年代の後半になって取扱商品は増加の一途をたどり、同25年になって、新商品ラッカー・彫刻電鋳板、肉押物・七宝バックルの全盛期を迎えた。生産増加の必要上、近隣工場の買収に踏み切りプレス、バレル研磨、鋳造、鍍金、塗装、倉庫の六工場が増設されたが、いずれも同一敷地内での増設ではないので、生産効率に問題があり、弊害も見られるようになった。

この年、資本金が百万円に増資されている。

鋳造部の開設

生産の増加に対応するため、特にバックル止金の安定生産と品質向上を図る必要を痛感し、鋳造部を設置することとした。

東京から真鍮鋳造専門業者に依頼して、出張指導を受けて、鋳造部を新設した。

さらに、バックル止金、靴尾錠の研究試作を行うため、東亜鋳研株に投資を行っている。

コンパクトの生産

牛尾氏の勧めで、コンパクトの製造をしたことがあった。

バックル・尾錠に比べてプレス、金型、研磨、鍍金、彫刻、塗装などの面において、かなり高度の技術が要求されるので、労多くして功少なしの結果になり、短期間で生産を中止した。

コンパクトは、化粧品会社が化粧品を内蔵した商品を開発しそれが流行となり、わが社が手がけていたコンパクトは斜陽化した。また物品税の関係もあって、中止したのは好結果だったといえる。

相和金属(株)のこと

相和金属株は、古電線等を溶解・圧延をやっていただいた会社である。

当時、板バックル用の真鍮厚板は市販されておらず、同社に圧延をお願いしていたことがあった。

三都市の卸問屋へ進出

バックルの品種も多種多様となりその数は300を越えるようになってきた。消費者は、ベルトに自分の好きなバックルを購入して付け替えることが多く、バックルだけの単独商品として流通していた。このため、卸問屋は新たに洋装品業界へ進出を決め、当社は大阪はもとより東京・名古屋の卸問屋へ納入をするようになった。

名古屋では株小島専藏商店から小島社長が直接来社されて、取引が始まっている。また東京、名古屋の開拓は谷殿や橋詰らが当たった。

■非行青年の矯正■

▼終戦後、戦時に航空部隊等が使っていた「薬物」が闇物資として一般市場に出回り、一部ではヒロポン（中毒症状を起こす覚醒剤の一種）に触ばまれた非行青年が増えている。
▼ただでさえさんだ世の中で、家庭が破壊されていくのを心配した倉田三治社長や倉田實専務は、こうした青年が目に留まれば、懇ろに諭して家庭へ帰したり、寮などへ収容してやったりした▼彼らは、自家の衣類やお米まで持ち出してヒロポンに変えては、天王寺公園当たりをブラついている。食うためには、かっぱらいや窃盗をやる、警察も浮浪児で満杯のため2日もすれば放す▼倉田實専務は、終戦後の焼け跡にたむろする青少年をヒロポン化から救うため、自発的に矯正する活動をやった。自宅へ連れ帰り、正常な生活の中で教導した。中にはどうしようもない者が「社長さんは可愛そうだ。好き勝手にできる俺らのような自由がないじゃないか」と言う始末▼こうした教化。指導には両夫人も協力されて、かなりの青年たちが更生し、また社員となって会社の幹部にも登用されるようになった。



和歌山加太のあづま屋旅館で（S24.10）



旧工場前で（S24）

成長期（戦後～昭和30年まで）における在籍者

倉田三治、倉田 實、倉田利治（以下入社復員順）

北村、早藤、平井（市）、杉本（秋）、正木、橋本、野田、山口、森田、片岡（健）、山本（春）、木下、小西、殿村（忠）、松葉、安田、川中、花本（妙）、中岡、大畠、佐川、谷殿、森岡（正）、杉本（三）、池田（清）、森本、辻（政）、岡田（テ）、池田（み）、辻（千）、米田（二）、植田（道）、米田（芳）、橋詮、岡本、吉村、和田（宣）、小田、森岡（義）、園田、岡山、小池、井元、後藤、山本（芳）、吉岡（多）、小原、岡畑、片岡（博）、細川（美）、角田、平井（妙）、寺崎、藤原（艶）、菊森、砂金、国友、五十嵐（辰）、加藤（良）、織田、村井、吉川（義）、吉岡（敏）、河隅、山野、花本（聖）、福田、中谷、本田、久保（孝）、伊藤（穂）、秋岡、平井（一）、鴻農、小繩、上田（英）、吉川（一）、国津、中島（さ）、原田（美）、小方、牛尾（敬）、小椋、浮田（喜）

・社外 牛尾貢次、加藤恒三

〔設備・分担〕 営業責任者 谷殿忠治 工場責任者 橋本 勇

管理部 正木一生産管理全般（材料手配、工場、外注等）

プレス部 野田一フレキション、プレス機、バーブレス機、クランクプレス機

バレル部 池田（清）一回転バレル機

自動機部 森田一自動鉄切機、自動屈曲機、自動プレス機

仕上部 片岡（健）一エキセンプレス機、ポンス、カシメ機

金型部 川中・北村一旋盤、フライス盤、研磨機、バンドソー（輸入最新鋭機一福田専任）

鋳造部 米田（二）・米田（芳）一東京専門家の出張指導をうける

包装部 平井（市）一検品、包装、箱詰め

研究部 早藤・木下一金型製図、風防（アクリル樹脂）等、新技術の研究開発を担当

ロー付 吉村一板パックル裏金具のロー付

鍍金部 加藤恒三氏と請負契約、設備場所を提供、生産向上策をとる

塗装部 牛尾貢次氏と請負契約、設備場所を提供、ラッカーパックル開発を担当

外注加工 研磨、鍍金、彫刻、七宝、塗装、開拓等

当時、真鍮厚板は板パックル材料市場になく相和金属に溶解圧延を依頼提供を受け、七宝加工にも協力を得た。

以上、商品開発、生産増強のため設備の充実及び人材配置を実施。



旧工場前で（S27.1）



型部の全員（S30）

倉田三治、会長となる

昭和28年、新工場操業を機に代表取締役社長は倉田三治から倉田實にバトンタッチされ、倉田三治は代表取締役会長に就任した。この年、東京に出張所を開設し、売上げが1億円の大台に乗った。

倉田三治は父の信仰する天理教に帰依して、その城味分教会会長に就いて、社業の合間を見て布教活動をしていた。体調が万全ではなく、重要な事項は倉田實専務に権限委譲して社業を推進していたが、新工場の竣工・稼動という節目を迎えて、倉田實専務に社長職を譲ったのである。しかし、持ち前の幅広い視野から社長の指導育成を忘れないかった。

倉田三治は、昔気質（かたぎ）の真面目な性格で、戦後の物不足で混迷する社会の中にあっても「闇商売はしない・買わない・食わない」の精神を貫いた。また、現金支払いを徹底し、手形割引きはしない主義で、売上高より純利益重視の経営態度を崩さなかった。いわば「石橋をたたいて、人を渡させてから渡る」堅実このうえない姿勢を貫いていた。

一方では、政治力が豊かで、先見性に富み、人を見る目・眼力は抜群、聰明さは、人を育てる独特なものを持っていました。

昭和25年、関西を襲ったジューン台風（死者340人）の直後、当時の専務を同道して従業員の家庭見舞いに、見舞金を渡しながら被災家族を力付けて回ったという、人情味豊かなエピソードが残っている。

新社長 倉田 實

倉田三治の実弟である倉田實は、積極果敢・勇猛果敢といえる存在で新商品の開発、品質向上に

対して燃やす情熱は、人後に落ちない人である。不可能ということばを嫌い、常に可能性を信じて止まないものがあった。会長になった倉田三治は「仏」で、自らは「鬼」であれ、父・兄には絶対服従の精神は立派であった。また、蓄財には見向きもしない人であった。

こうした新会長と社長は実際に良きコンビで、兄弟愛も美しく、信頼を重ねていたのである。個人経営時代、知人の金融業者が「親孝行で仲が良い」のに感心して、必要な資金は無利子・無担保・無督促で、わが子に応援するように、新工場購入時に融通し、返済時には金利は一厘たりとも請求がなく、結局受け取ってもらえたかった。



倉田實社長（ローマにて）

東京出張所の開設

昭和28年9月、首都東京に拠点進出を果たし、台東区浅草寺町二に東京出張所をオープンした。

戦前から重要な販売エリアであり、首都への進出は長年の夢であった。初代所長は片岡博定、所員は大道、五十嵐（五）、花本の三名だった。

開設に踏み切ったのは、主力商品のパックルが表面加工の進歩開発により、品種が増えたため

あるが、ラッカー塗装品、彫刻品、板パックル（松・竹・梅）肉押商品・スポーツ・シネマ・干支などが主として充実していた。

消費者は好みのパックルとベルトを購入する時代だったので、パックルが単独商品として幅をきかしており、大阪では、久宝寺の問屋に200点近い商品が展示されだしたのである。

倉田實社長はじめ、橋詰部長らは、東京の横山

町などへ開拓に当たった。売上げを強化するため本社からは、橋詰、松葉、壇上、辰己らが約二年間東京に駐在し活動を続けた。その後、辰己が残留して基盤造りに奔走して努力を重ねたのである。

東京出張所は、以来業容の拡大に伴って、昭和48年に営業所に昇格し、さらに56年には現在地の上野に移転し、東京支店となった。所長は辰己、平井を経て、支店長に奈良が就任している。



技能者養成を終わって、食堂で全員（S29）

■新社長の発奮■

▼新社長の就任あいさつに回っていた倉田 實に、某社社長から苦言を提せられたことがあった。某社長からいきなり「お前が社長か、訳の分からん頑固者じゃないか。東亜も可愛そうにもう終わりや。三年持ったら逆立ちして歩いて見せてやるわ」といわれ、社員に「取り引きを気を付けよ」と、くぎを差していた。▼一瞬、倉田實社長は、激怒して帰社したもの、長考を重ね自らを謙虚に見つめているうちに悟るものがあった。「これは、天の声だ。このうえないありがたい忠告ではないか」と▼専務時代から職人根性、鬼の専務との異名をとっていただけに、悟ることも早かった。百八十度の転換を決意し、幅広い知識・常識を身に付けようと社長学入門で再出発を始めた。そして各方面から良き指導者を求め、本心をぶつけてもらえる人との交流を考え、話題を豊富にし、話術を考究し続けた。▼趣味も多方面にわたり、茶・華道、書道、謡曲、小唄、奇術、麻雀、ゴルフと精力的に超短期に習得し、人間的に丸みを帯びて、ひと回りもふた回りも成長したのであった。▼三年後に、苦言をいただいた某社長に心からなるお礼を述べたことは忘れられない。

としても成長を見せた。

カフス釦

昭和35年9月に打ち出された高度成長政策により、いわゆる「三種の神器」（電機冷蔵庫・マイカー・カラーテレビ）の時代を迎える。政府主導の所得倍増計画に乗って、生活は革新的な変化の中に誰もが安定を意識するようになった。

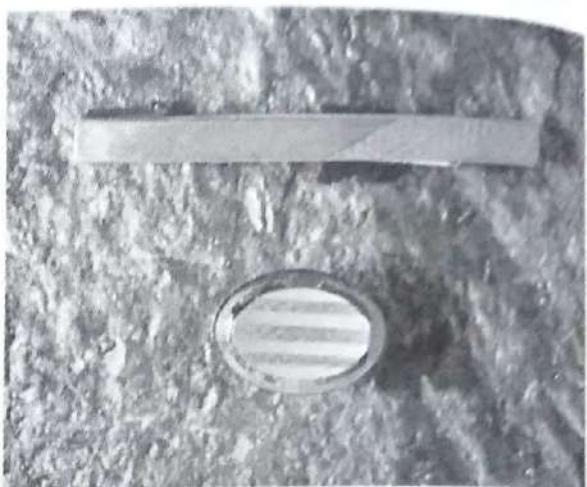
わが業界では、ビニールベルトの流行とともに、バックルが単品での売上げが低下傾向を見せ始めた。そのため、ベルトにバックルがセットされて、ベルトの完成品として、市場に出回るようになった。バックル売行きはますます悪化してきたのである。対策として「男の唯一のおしゃれ」道具であるカフス釦とタイ止に着目して、その販路の開拓に入った。

おしゃれを楽しむ時代の到来に、わが社はバスに乗り遅れないよう、この流れをタイムリーに捉え、行動を起こしたのである。当時、東京の有力企業は、大阪の東亜がカフス釦業界への参入を恐れて、わが社と取引をするカフス釦メーカーに対し、圧力をかけてきた。

しかし、そうした圧力に屈せず、谷殿、橋詰、福田の各社員らは、業界でのわが社の企画・営業力を高く評価する三協ケースや小林製作所などの協力を得て、精力的な営業展開を行い、数社との取引に応じてもらうことに成功したのである。

この時期に開拓できた得意先が現在の株万栄であり、朝倉商事㈱、㈱寺内などである。当時の東亜の企画力と商品供給力は業界ナンバーワンであり、ニューアイテムの三点セット（カフス釦・タイ止・タイタック）が大ヒットした。カフス釦にブランド・グンディを取り入れたのもわが社であった。

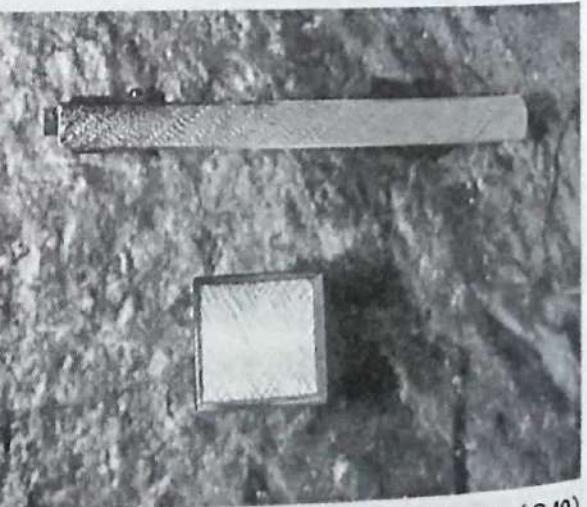
また、新商品の発表会を開き、これも定期的に実施するようになり、業界のオピニオンリーダー



メタリックタイ止セット (S40)



メタリックタイタック (S40)



メタリックタイ止セット (S40)

工場の移転

わが社の売上げは昭和35年には3億円の線に到達するまでになった。工場も手狭になってきたおりもあり、旧知の間柄である西野正雄氏から、その得意先である丸善ミシンの工場跡地へ移転しては、との紹介を受けた。

丸善ミシン社長といえば、非常に個性の強いお方である。一旦、譲渡価格を決めると、値引きは絶対にされない。

交渉に赴いた倉田實社長は
「社長、この工場は絶対に欲しい。価値は適性です。しかし、いま資金が不足していますので、手形を認めてほしい。現在わが社の工場はあちこちに分散して、生産性があまり良くなく困っています。譲っていただけるなら、工場はたいせつに使わせていただきます」といった。

丸善ミシンの社長は、この言葉を聞いて即座に「分かりました。譲りましょう。私はこの工場に特に力を入れていましたので、大切に使ってくださるなら譲ります。あなたの希望も承知しました。頑張ってください」と言われ、倉田實社長は無理な願いを素直に承諾され、激励されたのに感激、嬉しさのあまり涙が頬を伝わってきたのである。

紹介者の西野氏は、帰社の途中で
「あの社長が、あのような条件を何故呑まれたのか、倉田さんの正直な真剣な心情に感動されたのだと思う」といった。

譲渡が決定すると、丸善ミシン社長の指示で、汚損箇所はていねいに修理されたばかりでなく、周囲の窓金具を全部塗装されたのである。約束日には、工場を清掃されチリひとつない、綺麗な工場になっていた。

会社の社風、社長の人格、商人道をこれほど印象的に教わったことはなかったことである。

新工場は現在地で、敷地1,931平方メートル、建面積1,369平方メートルで、延べ面積は2,750平方メートルになる。昭和36年9月のことであった。

袋物飾り金具

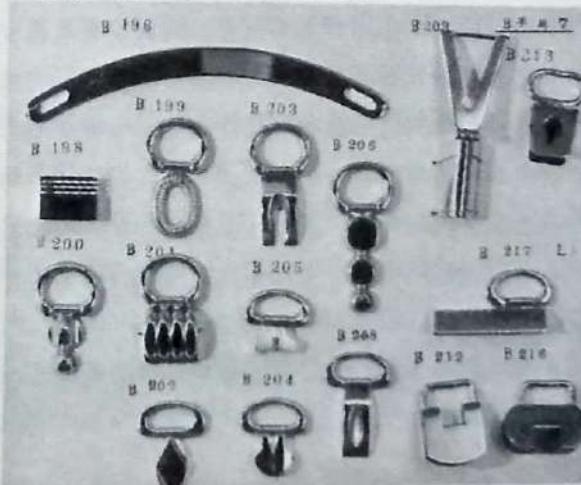
昭和36年当時の、袋物代表商品は、革製のハンドバッグで、飾り金具が多様であった。飾り金具のデザインは品質とともに重要視されており、メーカーのほとんどが東京の業者で占められており、関西の袋物メーカーは金具不足に悩んでいたのである。

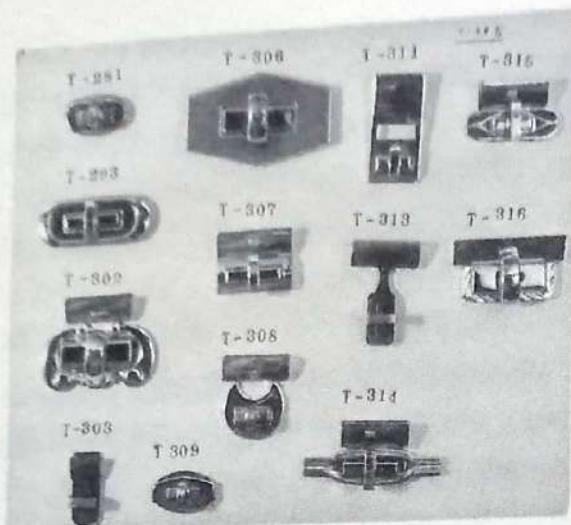
わが社が開発を発表したとき、袋物同業組合長が来社、

「組合として、生産ロット、納期、支払いなど全面的に協力するので、鋭意頑張って欲しい」と要望された。実際は多種類・少量生産のため、わが社にとって困難な商品化であった。しかし、石井正直を中心として袋物部門を新設して、挑戦することになった。

やがて、そのチャレンジ精神は実を結び、粗利益率が全社トップの業績を發揮するようになった。だが、流行の波は案外早く引き、一方で、皮革から布帛材料の進歩があり、急速に主流は布帛商品へと移行し、飾り金具も使用されなくなった。

流行は再び訪れるであろう。





袋物飾り金具 (S48)

販促商品、記念品、贈答品

昭和36年はまた、量より質への転換が始まった年でもあった。

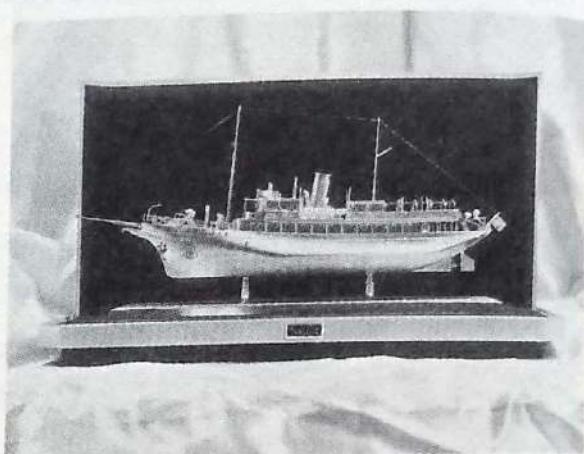
造れば売れた時代から、造っても良くないと思われるものは売れ足が鈍ってきた。販売促進の強化がいわれるようになってきたのである。占有率の確保のために、販売促進商品として、贈答品や記念品が要請されるようになった。

化粧品の資生堂は花椿会、弱電器メーカーの松下電器は、くらしの泉会等々、年間売上高に応じて、販促品を消費者に贈るようになった。販促品の内容如何が売上げの善し悪しに関係するとあって、各社の販促品競争が激化の様相を見せてきた。

三井物産 100%出資の専門会社である物産ジー・アンド・エー(株)が設立されるや、すぐに受注のため担当者を出向かせた。また松下電器のくらしの泉会へも同様に担当者を派遣したり、代行店として活躍している(株)ダイトー(株)アルヘッド(東京)へも、担当社員を派して受注に努力を続けたのである。

わが社も、専門部門を設立して積極的に活動を展開するため、初代部長に正木徳夫が就任した。現在は福田常務が担当している。販促商品の受注には、部門はもとより、役員も努力を傾け、売上高がトップを占めるまでに成長を遂げた。

しかし、その商品たるや、企画力・コスト・大量生産・納期などどの面を取ってみても、厳しい内容であったことを忘ることはできない。



弱電メーカーの記念品 (S47)



弱電メーカーの記念品 (S49)

セールスプロモーション

アイテム業界への進出

昭和36年、大阪エアゾール(株)のエアゾール関連商品外装容器製造の関係から、資生堂本社との一本の細い道が開けた。その第一歩は日本のSPの雄である「花椿会」の記念品であった。

入手した図面に基づいて、高額の金型費を投じて当時の技術水準では最高のクオリティーのサンプルを作り上げた。

そのころの資生堂の記念品や景品は東京の限定された業者から購入しており、量と品質保証という点で、資生堂の要望に応えにくく、新規参入には、難しい事情があった。

現社長の倉田道治は、研鑽・苦労してつくり上げたわが社としては最高のサンプルに、会社と社員の「夢」を託して、資生堂めざして、夜行列車に飛び乗った。そのころは新幹線はなく、東京出張といえば夜行寝台が常識であった。

寝台車の上段で揺れながら、手回し式の計算機で見積書をつくり、車窓から日の出を見て、東京に着いた。これといったコネクションもなく、飛び込み同様に、天下の資生堂へと単身で飛び込んだのである。まったく無名の会社の30歳の若造だからこそ「めくら蛇におじず」の行為ができたのかも知れない。同社の組織も開発体制も分からず、まず、面談してもらえるかどうか、第一の心配であった。

当時のセールス部門のA氏に、とにかく面談することができ、持参したサンプルを提示した。サンプルに目をやったA氏の目の輝きに感ずるものがあり、早速制作室を紹介され、企画担当者に見せたところ、開口一番、「長年、サンプル作りをしているが、サンプルの段階でこのような素晴らしいものは初めて見た。金型も出来ていることで

あるし、本番も間違いないだろう」ということで、東京業者半分、東亜半分の発注をいただいた。

この受注が、わが社のSP業界進出の第一歩となったのである。無名の東亜が、資生堂の従来の流れを変えて、「花椿会」の記念品を受注したことで、他方面からの圧力がなきにしもあらずであったが、この機会に塗装部門に自動送りの静電塗装機（中矢式）を設置した。

また、この使用原材料の関係で、当時三井物産の資生堂担当・森島課長（現物産G&A社長）との出会いがあり、ダイバーの堀会長（当時大東金属株）を紹介したことから、現在のG&A、ダイバーの結び付きのルーツとなっている。

初めての大量の記念品の受注、予測できなかっただ表面の経時変化、コスト面等々苦労も山積していたが、指定の納期、品質で納入することができた。翌年の「花椿会」の記念品へつながり、以後連続受注ができるとともに、翌年のクシの金冠の業務の関係で、資生堂刷子工業株（現在の資生堂ビューティック）との取引が開始された。

クシ金冠、ヘアブラシ、リップブラシ等、資生堂刷子工業関連商品の続くなかで、資生堂がトップを切って男性化粧品MG5を大々的に、販売することになり、そのセールスプロモーションアイテムの企画・製造を依頼されるようになり、MG5ベルト、キーホルダー、ハンガーに引き続き、新商品のプラバスにおいてもカフス釦、プラバスミラーなどを製造したのである。

大阪・東京と地理的に離れている事情もあり、資生堂との商いは、大阪の資生堂刷子工業を中心に行開されるようになった、刷子のハンドル関係を生産するうちに、口紅筆開発の誘いがあり、早藤研究部長（現トーア相談役）を中心に、キャップ連動のメカを組み込んだ口紅筆を開発した。

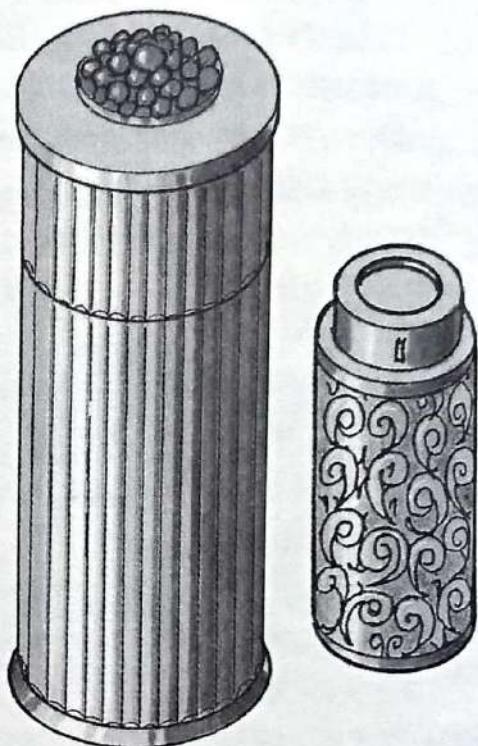
機能面での問題を解決するため、日夜改善に努めAタイプからJタイプまで十数度の改良の末、

ようやく今日の口紅筆のタイプに落ち着いた。市場においても、使用性、使用感、価格等、他社の追従を寄せつけず、平成3年現在で、生産本数は1,400万本の多きを数え、今なお好評裡に増産中である。



化粧品メーカーの紅筆（S51）

花椿会景品



アトマイザー容器（S36）

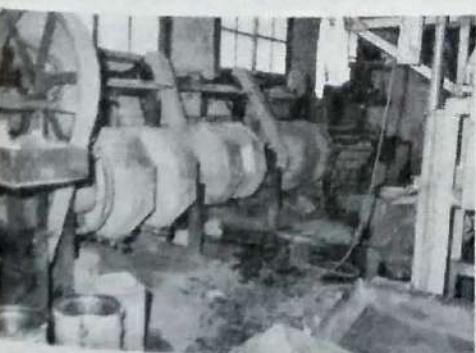
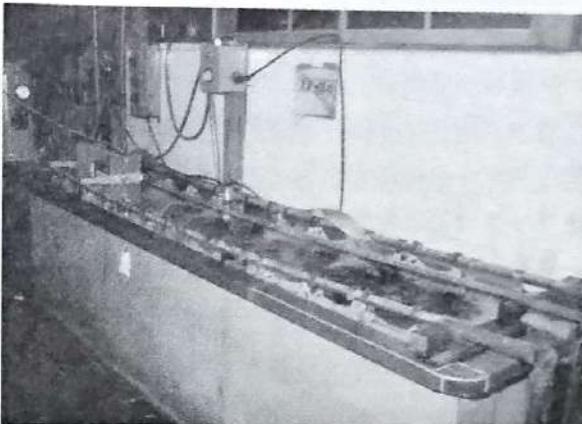
■幻の工場進出■

▼昭和35年ごろ、工場を郊外に求めて建設しようと思いつき、羽曳野市の改良田の一角約2,000坪を手当したことがあった。プランを進める段階で、思わぬ難関にぶち当たった。公害防止についてである▼大阪のような下水処理設備のない近郊都市では、工場排水は全部自前で完璧な装置が要請されたのである。汚水は工場内できれいにしてから、大阪湾まで運べというし、メッキに伴う煙突の煙も困るというわけ▼近くに大工場が稼動しているのにと思っても、政治力のないのがつくづく悔やまれ思い悩んでいたとき、救いの主が出現した。袋物協同組合である▼組合は、かねて工業団地の造成を考え、適地を探していたという。倉田實社長も、業界のためになればこれに過ぎる幸いはないと判断し、2,000坪をそっくりそのまま、譲渡した。いまわが社は海外指向を高めている。



バックルが出来るまで
—左上から→右へ—

- 溶解
- ↓
- 鋳込
- ↓
- プレス加工
- ↓
- バレル研磨
- ↓
- 羽布研磨
- ↓
- メッキ
- ↓
- 塗装
- ↓
- 包装・検査



VI. 雄飛

—海外指向と (株)トーアの誕生—

倉田實社長の海外視察

品質第一主義の社長は、かねてより大阪府の工業課や、府立奨励館、造幣局等へ足しげく訪れて、品質向上への研鑽を怠らなかった。たまたま府の主催する「第2回欧洲産業視察団」の企画を知って、同視察団員として参加し、ヨーロッパの先進国を訪れた。昭和35年のことである。

特にドイツでは鍍金の前工程であるトリクレン洗浄機に注目し、帰国後直ちに導入計画を策定している。その他金属雑貨の参考品初め、多くの情報を収集し、わが社の技術向上に期するものが多くなったことを喜び「やはり、先進国へ行ってよかったです」とつくづく述懐している。

その成果は、金属ベルトの開発・販売に著しい成果が上がってきたことに見られる。

さらに昭和38年、第3回大阪府東南アジア産業視察団に参加し、シンガポール、マレーシア、タイ、ビルマ、ベトナム、香港、台湾の各国を訪れている。現地では森藤(株)を通して各得意先を訪問、商品ニーズの把握、探索に努めている。

また、天理教中津大教長からシンガポールの華僑を紹介していただいたが、同氏が超大物の国会議員だったので、各地への移動には飛行機が用意され、関係者の出迎えがあるなど、驚きと共に行き届いたお世話に対し、華僑の実力と東南アジアの支配力、信義に感動したという。

大阪府には、中小企業向けの金属加工機の月賦

システムを全国に先がけて制定していただくなど、合理化運動と工業化への対応に苦心したのはこのころである。

貫く信念

倉田實社長の信念として、「関東で出来る商品は関西で出来る」「ヨーロッパで出来るものは日本でも出来る」を日ごろから持っていた。同じ人間ではないか、東京に追い付き、ヨーロッパを追い越せと闘志を燃やしていた。

商品開発に困った同業者らが、大阪府の工業奨励館へ相談に来られると、同館の担当者は「東亞へいってみなさい。同社なら期待に答えられる結果が得られますよ」と、いうように、わが社の信頼はその筋の認めるとことなり、紹介された交流によって資生堂や松下電器テレビ工場などとの取り引きの、布石となったことは否めない。

某伸銅会社の社長は

「鋳物とはカネ偏に寿と書く、ピンホールが出来るのが当然だ。これを解決すれば、ノーベル賞ものだ。当社も毎日大変な損失を出している。教えて欲しいのは当社の方だ」という。

できないといわれると、尚ファイトを沸かすのが、倉田社長である。この問題に一心に取り組んだ。

油性分をバレルに入れ、商品を回転させピンホールに油を浸し込ませ、大幅に防止することに遂に成功したのである。この結果、本格的な生産が進み大織貿易(株)を通して大量な輸出が実現したのである。

グリーンホール社

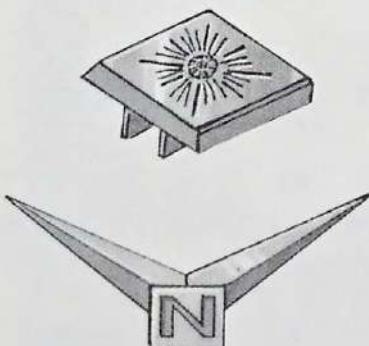
ニューヨークのグリーンホール社も、輸出先の一社であったが、やがて、台湾に大工場を建設し

た。その後、有力企業が相次いで、人件費の低廉な台湾に進出を決め、現地に工場をつくって現地調達花ざかりの時代を招來した。この影響の勢もあって、受注が減少を来したので、対策としてわが社も台湾進出を図ることとなり、昭和48年の合弁会社設立の要因となったのである。

松下電器のテレビ部品受注

昭和35年、カラーテレビ本放送の開始によって、従来の白黒テレビから世はカラーの時代へと入って来た。39年の東京オリンピックの放映から一般家庭の茶の間にお目見えするようになってきた。量産化によって価格も引下げられ、大衆商品化されていわゆる3C時代を現出するのである。

当時、松下電器のテレビ工場では、全部品を下請工場に発注し、自社では組立のみの操業であった。特に表面の金属銘板類の発注は、プレス加工、鍛金加工、塗装加工とそれぞれの工場へ発注されていた。



弱電メーカーのメダル

わが社は一貫作業が可能で、しかも品質、納期、コストともに優れ、急速にその受注が増大していった。厳しい品質管理は、わが社に初めての試練であり、松下イズムの合理化、コストの引下げが日常的に要求された。年2回開催される、松下幸之助氏出席の協力工場会でも、コスト低減の講演が中心であり、倉田實社長が参加したときも、人件

費の高いアメリカの工場であるが、コストが安くなっている点を力説されたことが印象的であった。

倉田社長は、特に幸之助氏に発言を求め、東亜金属も長年にわたって徹底してコスト低減に協力してきたので、もう引下げの余地のないこと、むしろこの際、値上げを希望していること、またアメリカの会社のコストが安いのであれば、その会社を見学させてほしいこと。そこで合理化の実体が判明すれば、そのように実行する旨の要望を行った。

2週間後、幸之助氏の指示で、アメリカはシカゴの電器メーカー見学の紹介状が届けられた。

当時、装身具の表面技術のダイヤカット商品が輸入されていたので、カフス釦をはじめバックル等の利用計画を考究していた矢先であり、また、ニューヨークでダイヤカットの研磨講習の必要もあったので、倉田社長が単独訪米することになった。

和英辞典と首ったけのブローカン英語で、よく行ったものだと思うが、ともかく所期の目的を果たすことができた。機会を捉えて、ナイアガラ瀑布まで足をのばして、若干の余暇も楽しめたようであった。

シカゴの電器工場を訪問

昭和38年、希望を胸にシカゴの電器工場を訪問した。通訳には天理教の関係で、ハワイ伝導序会長であり、ニューヨークに在住されていた先生にシカゴまで足を運んでいただいた。

訪問した日の担当者のコメントは「今日と明日は太平洋戦争戦勝祝賀日で工場は休日ですので、商品展示室を見学してください」という。

「それでは、2日後にもう一度お邪魔しますので、その節によろしく」というと、

「私どもは、今日以外は見学の指示を受けていませんので、案内はできません。改めて申し込んでください」という。

日本人に見学させると、合理化設備などすぐ真似されてしまうという危惧の念があるので、計画的に休日を指定して、幸之助氏の指示をうまく逃げたのだと、思わずを得なかった。

シカゴ工場の訪問は、展示室をさらっと見て“一杯のコーヒー”で終りというお粗末であった。

その後、松下のテレビ工場から、検品と称して社員2名が10ヵ月程駐在した。目的は、わが社の体質等の徹底した実体調査であり、その後、松下出資による新会社設立の要望が正式に発表された。

松下側の説明によると、テレビはますます発達するという、しかし、金属銘板類はプラスチック

の進出があり、プラスチック表面にメッキ加工技術が発展し、今後はプラスチック製品万能時代的到来が予想されるので、設立を強く要望されたが辞退し「おしゃれ商品」に徹しきることで、この問題に終止符を打った。

・アメリカ兵の認識票

おしゃれなアメリカ兵は正規の認識票以外に、腕輪に氏名・番号を記入した、洒落たものを所持することが流行していたのに注目し、参考品として購入してきた。

帰国後、カナダ・インディアンのループタイ改造成品、米兵の認識票改造のプレスレットを発売した。一時的に流行したが、今日のループタイ、プレスレットの先駆商品になったことは間違いない。

■帰朝報告会■

▼帰国した倉田社長には、テレビ工場で「帰朝報告会」が決まっていた、多数の課長クラスを相手に、一席ぶたねばならなかった。ノートを片手に待ち構える課長連に、倉田社長は、意表を衝いて▼「日本では自由に販売されていない、エログロの絵画が、アメリカでは自由奔放に店頭に並んでおり、これを買って、一般カタログということにして無事税関を通過した」というような話をすると同時に、手に入れて来た“絵”を諸氏に配布した。
▼それは眼の覚めるような絶品中の絶品だった。同席する面々は、「こんな帰朝報告会であれば、毎月やってほしい」と大喜びだった。

ダイヤカット研磨講習

ダイヤカットの研磨講習については、ニューヨークで、ダイヤカット機械メーカーを訪問した。日本から持参した商品に加工を依頼し、詳しく研磨の講習を受けた。

当時、実用的なドイツ製機械と、自動化大量生産型の2種類があった。原理はいたって簡単で、ダイヤバイトを高速回転させることによる切削で、われわれの商品には、欧米製の高額な機械は不要と判断して、買い付けは控えた。

後日、研磨機は10%程度の価格の日本製を購入してけりをつけた。

アメリカに思う

強大な工業生産能力は立派である。年金制度で老後の保障があるので、勤労者は貯蓄心に乏しい。月賦システムによる、旺盛な消費、人生を楽しむために、婦人のパート勤めが多い。

消費は美德なり、貯金は敵なりとでもいうようで、果てしなき貧富の差。大都市の治安は悪化し、夜の地下鉄は危険で乗れない。

アメリカよ、何処へ行くのか？

■アメリカ訪問余聞■

▼ナイアガラ瀑布見物のさいに、カナダ・インディアン手作りのループタイを大量に購入した。ニューヨークでは、市庁舎訪問し中小企業の見学を依頼したが、案内する部署がないということで、空から見学してほしいといわれ、市庁舎屋上からヘリコプターで見学させていただいた。さすがアメリカだと感心▼得意先のニューヨーク・グリーンホール社長と両親を訪問、その自宅で子どもさんたちに手品を教えた。翌日、学友にやって見せたが失敗したとのことで、また教えてほしいといわれて、再度訪問し、すっかり仲良しになった。



森藤のサンプルブックから (S31)

輸出の再開

工業立国を標榜するわが国は、輸出を国策として奨励している。法的にも、金融、税制、原材料等が優遇措置の対象となり、わが社はこうしたな

かで、技術保存工場でもあり、生産、営業面も充実してきたので、輸出に努力する方針をとった。輸出商社を訪問し、あるいは業界紙に広告を掲載するようになった。販売の主務担当者として谷殿忠治（当時専務）が当たり活動を始めた。

昭和38年ごろの会社案内から



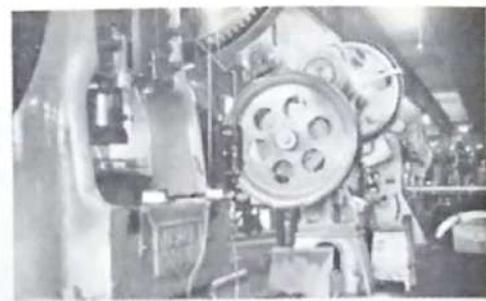
營業



管 理



ブ レ ス



ブ レ ス



塗 裝 (吹 付)



塗 装 (フキトリ)



組 立



包 装



メ ツ キ



鋳 造

一方で社長（現会長）自らアメリカ、東南アジア等の各国を訪問し、営業面の拡充、販売の強化に努力を傾注したのである。

森藤（株）

昭和25年当時から森藤（株）を通して、東南アジア、ヨーロッパ、イラク等への輸出を行ってきた。主力商品は、バックル、尾錠、靴尾錠などで、かなりの量の受注を得ていた。しかし、各国も徐々に軽工業が発展し、その余波はわが社への受注減少となって現れてきた。

また、森藤（株）岐阜店を通して、ソ連からサンプル受注をうけている。フィリピンの国軍からバックルの受注があったが、政商の失敗で出荷が不能となったことがあった。

大織貿易（株）

アメリカ、オーストラリア向け商品は、大織貿易（株）との取引きによって始まった。

真鍮鋳物商品が主力であったが、難点があった。ピンホール（ガス穴）が発生し、不良品が多発したのである。各方面の助力を仰ぐため、府立獎勵館、工業課、造幣局、東京大学の教授、その他専門鋳造業者や伸銅業者などを訪問、指導を受けた。

中国訪問

中国からは、軽工業庁から要人が訪問し、中国でベルトを作りたいので、東亜で金具を作って、サンプルを提示してほしいという。サンプルを送ったところ、高級過ぎるというので、3回も送ってみたが、「梨のつぶて」だった。やむなく実態を知ろうと倉田實社長が中国へ行くことにした。

実弟が戦時中、中国の桂林で戦死しているので、その墓参を兼ねての大陸訪問であった。行って率直に感じたのは、わが国と比較して50年は遅れているのではないかということであった。良い品物もないわけではないが、党幹部に使用が限られ、一般へはまわってこないという。

ハーネスハウス・ ブランドの確立

昭和45年、大阪の千里丘で開催された万国博覧会—EXPO'70はいわゆる万博景気をもたらし、わが社にも大きなメリットをもたらした。特に制定品及び別注品でアクセサリーは最高の売上高を計上した。

しかし、翌年のポスト万博、景気の反動に加えてライフスタイルの変化で、カフス釦の売上げが急降下した。このため夏場の閑散期対策として、尾錠部門で輸出していた米のハーネスハウス社のベルトを取り扱うことになった。昭和47年のことである。

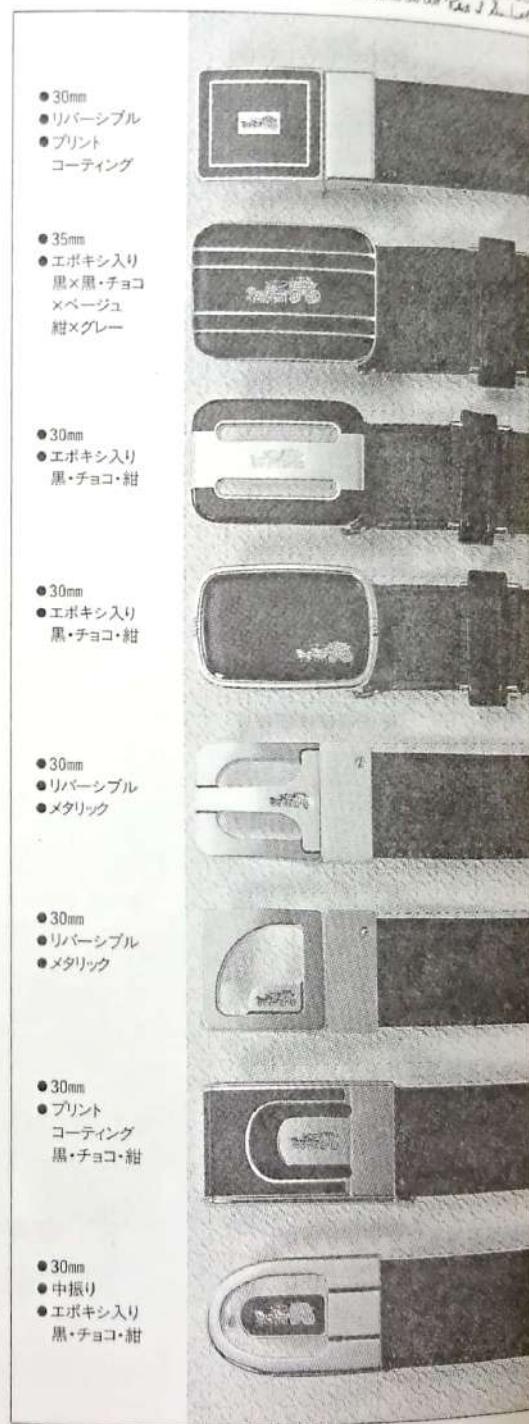
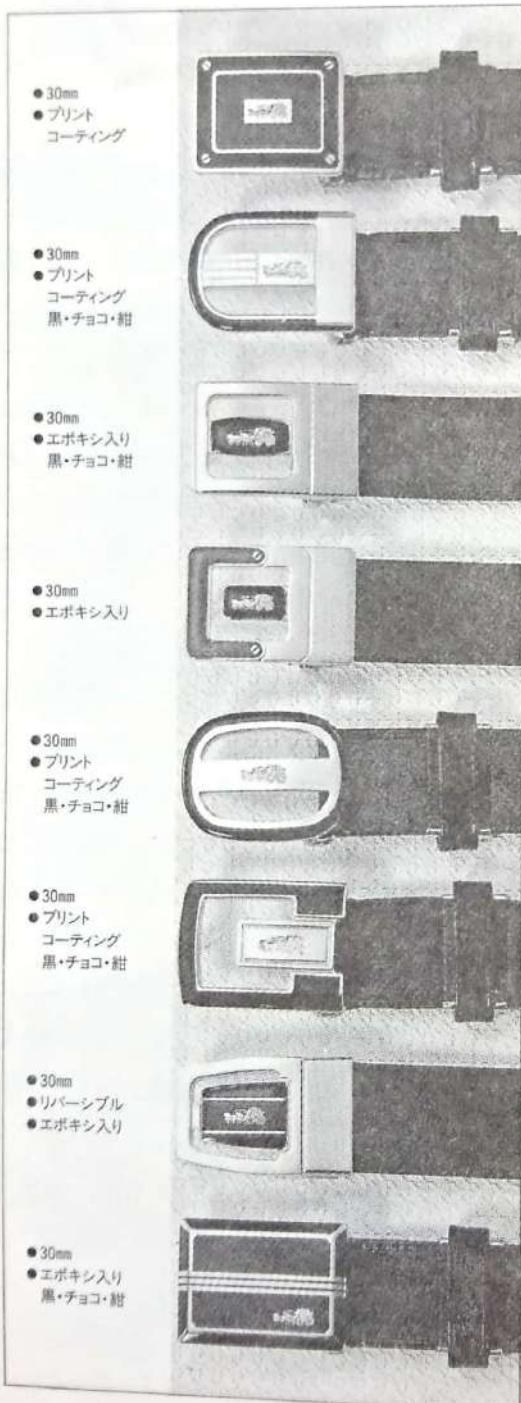
狙いは、米企業の規模で日本に上陸されれば、わが社の得意先のベルト業界の打撃の大きいことは想像される。それを防止するとともに、日本の業界にファッションの現状を知ってもらうことであった。このため主にベルトメーカーへの斡旋・受注を始めた。

昭和48年になって、東成区の毎日東ビルにハーネスハウス事業部を開設し、国内生産を始めた。ジュエリーの技術を使った高級バックルを開発、ベルトメーカーへのアピールを実施、国内市場にトップバックルを紹介した。そして、ハーネスハウス・ブランドを確立することができた。

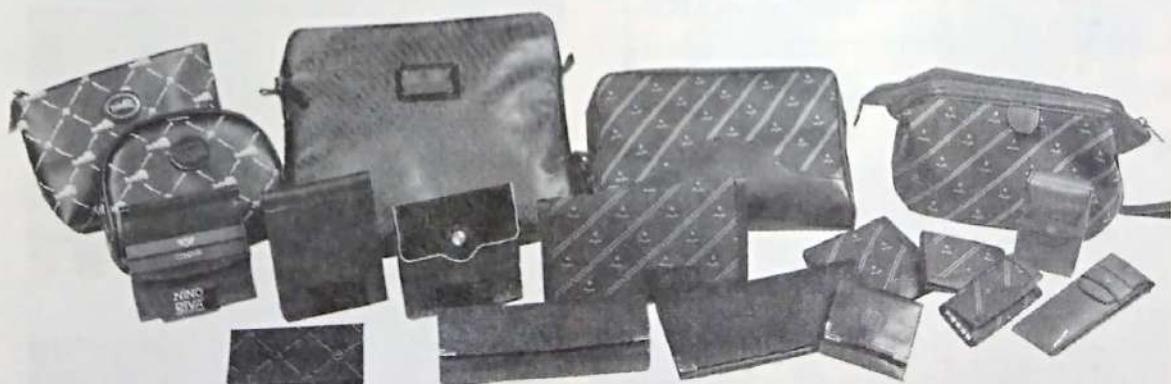
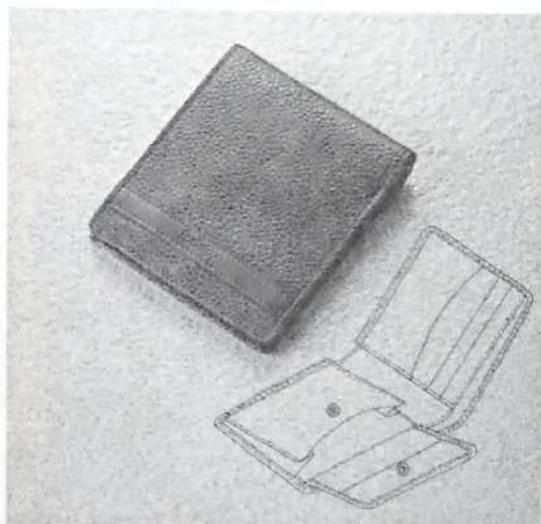
Original Fashion Belt



It's just where better fashion belts and
accessories are belt *Car J. L. Lee*



また、同年にベルトと皮革小物の組合せギフト
という高級イメージのものを発表したのである。
皮革小物のこうした展開及びギフト商品の発表と
カタログルートの新開拓を実現させることができ
た。



ギフト商品のかずかず

昭和46年ごろの当社 商品展示会





台湾に合弁会社設立

世界一周の帰途、立ち寄った台湾に魅力を感じた現社長倉田道治は、その後たびたび同国を訪れ、企業訪問を重ねていた。その成果は“バックルの東亜として知名度がかなり高くなってきていた。

昭和46年8月にアメリカのドル防衛策にからんで、円が変動相場制へ移行され1ドル360円だったのが308円と円切上げとなつた。その後、日本経済は発展を続け、円高傾向の影響で輸出商品は打撃を受けるようになり、コストの削減、合理化の実施は緊急の経営課題となつた。

東南アジアをはじめ、部品・完成品輸入の時代を迎え、三国貿易とともに、製品輸入の必要性から、彰化市に合弁会社を設立することにし、昭和48年に「桂田金属股份有限公司」を誕生させた。技術指導者として園田夫妻を派遣し、その後、平井一雄も現地へ赴いた。

永年の指導が実を結びかけたとき、親族登用の悪習慣で統率が不能になり、折角導入した新鋭機も、他社からの人材引き抜きで効果なく、同業他社の伸長とともに、遂に解散に至つた。

しかし、わが社の努力は、台湾バックル軽工業関係者に大きな信用と尊敬を得、その後の開発に貢献した。

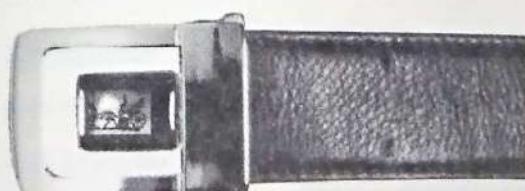
台湾・桂田金属工場全景 (S48)



台湾事務所

キャストバックル（亜鉛）

台湾、香港では早くから品質の粗悪な亜鉛キャストバックルが生産されていた。調べてみると、材料に廃品故物が使用されている。このため台湾



ダイキャストトップ (S55)

のメーカーに、使用材料を指定して、高級化を図り、日本で研磨メッキを施すことにした。

熟練を重ね、薄板使用バックルをキャスト製に挑戦、板加工品をキャスト製に成功。その結果著しくコスト削減が実現し、ベルト業者の信頼を勝ち得た。



ダイキャストトップ (S55)



ダイキャストトップ (S57)



ダイキャストリバーシブルトップ (S57)

タイガー魔法瓶との取引き

やがて販促商品の受注にもかけりが見え始めた。売上げ減少の対応策として、新しいアタックを開始することを決定した。

当時、家庭電化の発展期を迎えており、わが社が注目したタイガー魔法瓶(株)は本社、販売会社とともに資本金は5,000万円で、利益は40億円を占めていた。特に台所用品の超発展期のさ中にあって、その新商品の開発に優れた戦略を打ち立てていた。

同社の開発グループは、企画・生産・営業それぞれの専門家で構成され、販売予測、生産企画、管理工程、発注、下請、コスト等々、6ヶ月をかけ各グループが提案したものを、役員会に提出するというやり方で、成績を競い合っていた。

役員会は、それをさらに、検討し30%程度しか採用しないという方針だったので、実施に移された開発商品は100%成功していた。

採用された生産に着手したものでも、さらにコスト削減を要請されるという厳しい生産方針であった。

わが社も、ひとところ取引きがあり、橋本(現監査役)と倉田社長(現会長)などは面識があり、また、大阪美錠(株)の紹介もあって、山本部長(現常務)が主担当となり、西野とともにアタックを開始したのである。

一方、社内では「提案システム」を徹底して実現していたので、タイガーから開発担当者が来訪されたとき、「提案集」の記録をみてもらった。「小規模の東亜金属にこのような立派な提案制度が行われている。夢ある会社だ。取引しましょう」と

「提案集」だけを見て、即ゴーサインが出るという幸運の下でご縁ができたのである。昭和54年のことである。

ヒット商品

タイガー魔法瓶の共同企画・提案によって、「両面コップタックル魔法瓶」は、意外性を持ったあまりにも変わったものだったので、営業が二の足を踏んでしまい、なかなかスタートできなかつた。

ようやく5万本を限度に発注が決まったが、販売成績が予想を上回る好結果を招来し、追加注文が殺到して、あれよあれよという間に250万本を突破してしまった。これは同社の記録を破るヒット商品となったものである。

後日、大手下請会の総会で社長から発表され、わが社が表彰と記念品をいただくという光栄に浴したのである。

なお、籐製品は、フィリピンに発注したもので、この努力も賞とされたものである。

最近は家庭台所商品も、飽和の時代となり、円高の外圧もあってタイガー魔法瓶㈱では、海外生産に移行して生産している。



両面コップタックル魔法瓶（S54）



籐ポット（S56）



籐アイスペール（S56）

朝倉商事との取組み

昭和56年には、デパートルートでの朝倉商事㈱とのベルトの取組みを行い、わが社におけるベルトの大きな転機となったのである。特に、56年のピエールバルマンなどについては、現専務倉田政治の努力に負うところが大きい。社内組織的には、現在営業4部を新設して、主として同社とのコミュニケーションを図り、販売の増強を図っている。

■提案制度■

▼提案制度に取り組んだのは、戦後の早い時期であった。昭和21年5月、現会長が中国から復員して間もなく第1回の提案を社内で呼びかけた。むしろ当初は、提案制度というより、社内の意思統一が狙いであった。「わが社の再出発にあたって、今後何を造り、何を売っていくのか」という呼びかけで始まった▼戦時中の統制が完全に解除されておらず、皮革などは禁制品であり、材料としては布ぐらいしかないが、軍需品の金属材料を少しある在庫しており、その活用を図れば一石二鳥である。新商品第1号が生まれたのは別項の通り。また、タイガー魔法瓶との取引の始まりも、提案募集の記録を見ても、即取引となつたが、開発面では、優れた人材が多いのはわが社の誇りでもある▼現在は報奨制度を導入しているが、例えばテレビの売出しごろでは、テレビを提案入賞者の褒美にしたり、電機冷蔵庫の新型がでれば、それが、1等の賞品というようにしたので、社員は競って応募している。平成3年度では、賞金60万円としたが、応募点807を数えた。そのなかで、従業員自らが参考品を30万円も購入し、研究に没頭して応募している。その熱心さにトップ陣は敬意意外に何ものもないといえる▼倉田会長は、常日頃、提案の重要性を唱えて、従業員を指導しているが、その気迫が実を結んでいることを見逃すことはできない。



書道部の作品と社員・華道部員の勢ぞろい(540ごろ)

昭和 年 月 日

登録番号 3

QC サークル活動報告書

	部長	課長	リーダー
	原	井	井

所属	製造部	職場名	塗装部	グループ名 サークル名	円 (マドカ)	リーダー 人員	小集新成 (他 7名)	準備 機会
チーム	作業連絡をスムーズに	発表者	八木 泉 新成	活動期間 自らと0年10月26日 至る1年5月21日	全会回数 16回	作業内容 塗装・吹付焼付作業 多入作業 (メキシ仕上りの表面加工)		

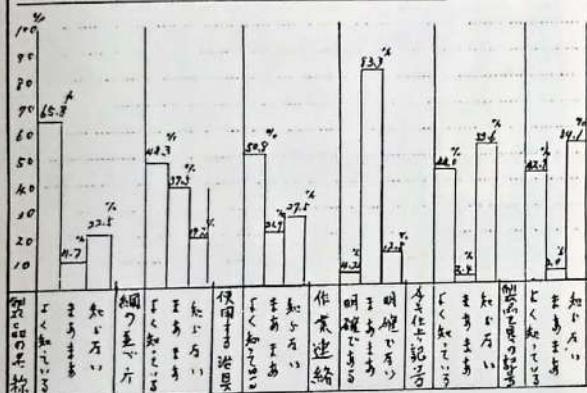
(1) 取り上げた理由

- ① 商品名、記号名がわからないうれしい
 ② 作業連絡がスムーズに出来ない

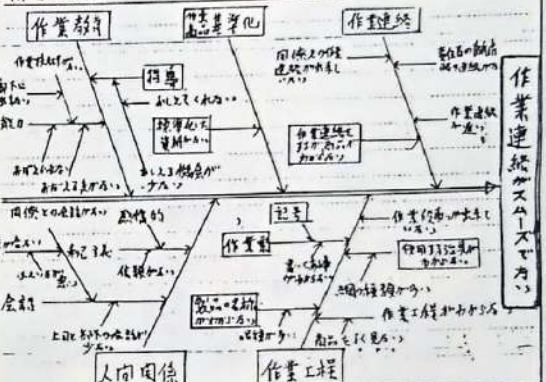
(2) 目標

全員が商品の品種、記号がわかる
 作業連絡がスムーズに出来るように

(3) 改善前の現状分析 (できるだけグラフ、図表化すること)



(4) どこに原因があるか要因分析 (特性要因図)



(5) 改善案

1. 標準化した資料を作成する
 2. 南品毛中品別にあわせてメキ仕上り記号、肉品を洗う
 3. 造った商品を中品別に台紙に張りこす
 4. 張りこすた商品で週に3回指導する

	改善前	改善後	差分 (%)
製品名	65.8%	11.2%	-54.6%
記号	93.3%	6.7%	-96.7%
会員	57.5%	5.0%	-52.5%
指導	45.3%	32.5%	-12.8%
作業連絡	37.5%	12.5%	-25.0%
会員	39.2%	20.0%	-19.2%
指導	50.7%	21.2%	-29.5%
作業連絡	90.0%	10.0%	-80.0%
記号	39.2%	11.2%	-27.5%
会員	4.2%	3.3%	-0.9%
指導	16.7%	7.0%	-9.7%
作業連絡	12.5%	12.5%	0%
メキ仕上り	44.0%	2.4%	-41.6%
記号	80.4%	13.1%	-67.3%
会員	36.4%	10.2%	-26.2%
指導	42.9%	3.6%	-39.3%
作業連絡	78.2%	17.3%	-60.9%
会員	77.9%	14.3%	-63.6%

(7) 標準化 (廃止)

- ① 製品名、記号の指導をつづりでいく新製品が出来ば
 組入を行なう。
 ② 指導月は次回テスター会合時に5分～10分毎月に
 行なう。
 ③ えり月～えり月に1回 テストを行なう。
 ④ 指導担当者はリーダー又はサブリーダーが行なう。
 ⑤ テストの結果をグラフ表にあらわす。

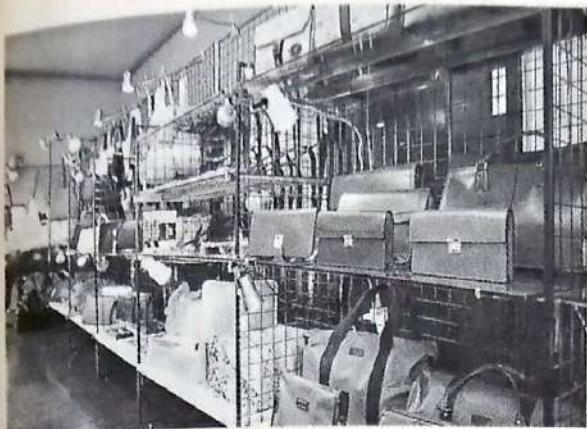
(8) 反省 (この活動で特に努力・苦労した点)

- ① サークル全員が製品名、記号名などに意識が向上した
 ② メンバーの発言が少ないので初めは苦労した
 ③ 作業のため会合がまとまなかつた
 ④ 指導時間が初めとのために説明の時間がかかり
 初めは反省あり進まなかつた

(9) 次回テーマ 作業段取り方法の改善

全員参加で熱が入るQC大会(S58)





サンアートのアンテナショップ

サンアートの開設

商品の高級化、多様化、個性化による品種増加に対応し昭和58年にアンテナショップとしてのコーナーをオープンし、サンアート㈱を開設、ブランドの育成、ファッショングッズの開発に傾注することにした。

ファッショングッズ メーカーへの脱皮

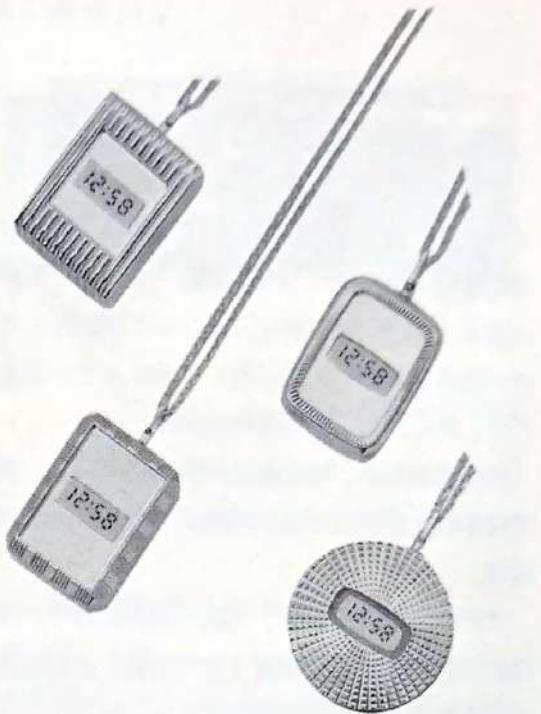
次いで昭和60年、ブランドのトータルファッショナ化により、メンズバッグの発表を行い、アクセサリーメーカーからファッショングッズメーカーへの脱皮に一石を投じた。

洋品の三本柱

洋品関係では、昭和62年からアクセサリー、ベルト、レザーグッズの三本柱体制の確立をみるとできた。

シャープ(株)

シャープ(株)のペンダントウォッチ・シリーズを開発、業績に大いに貢献した。



ペンダントウォッチシリーズ

フィットバックル、高級尾錠

ベルト、レザーグッズに関しては先方のオリジナルを中心にベルト業界に貢献できる一步先に進んだ尾錠をアピールし、業界に広く使用してもらうという意図で、常に新機構、新仕様、新デザインで臨む努力を続けた。

この結果、フィットバックル、高級尾錠等々が『東亜』の尾錠として定着化をみせたのである。



フィットバックル (S53)

遊技業商品の文鎮と葉

遊技業商品の開発

昭和57年ごろから、パチンコ業界はチューリップ機が登場して、発展期を謳歌していた。革命的な電動機も開発され、高速換金システムが全国的に広がり、パチンコブームとなって爆発的に入場者が激増したのである。パチンコファンに応えるため、ホールの新設も各地で相次いだ。

急成長のため、換金商品が極端に不足し、大阪遊技業組合理事長の責任問題まで取り沙汰される始末。

大西会計事務所から、文鎮の紹介があり、大西経済研究会会长の倉田實（当時社長）と副会長の大西遊技業協同組合筆頭理事とは、いたって昵懃の関係で、協議を行った。

百貨店に発注しているが、納期に1年もかかっている。前渡金を渡すから、1日も早く欲しい、何とかならないものかと。

換金商品は警察署の認可重要商品である。

わが社としても、一般商品の製造もあり、この要請について役員会等で協議した結果、受注を決めたが、納期3カ月、主要な金型は通常2カ月かかるのを、10日間で製作、24時間体制で操業することとし、奨励金を支給する方針で臨むことにした。

全役員も休日を返上、社内に泊り込んで、初挑戦のパチンコ商品に取り組んだ。キャスト、サンド、エポキシ、ダイヤカット、ケースなど、いずれも初めての物ばかりで、難解な技術を要したのである。

年末は12月31日まで作業し、正月も3日から稼動に入る。まさに死にもの狂いのフル活動である。担当者は無論のこと全社員を動員しての作業で、協力工場も同様な気迫と信念でもって協力してくれたのである。



(S58)



(S59)



(S60)



(S61)



(S62)



(H1)



(H2)



(H3)

結果は1日の納期遅れもなく完納することができ、言語に絶する労苦があつただけに、完納の喜びの大きさもまた大きかった。

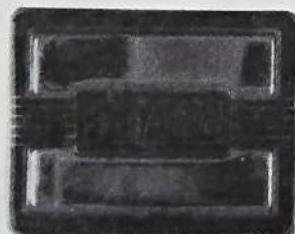
組合からは絶大な信用を得、理事長はじめ各理事から感謝の言葉が相次いだのであった。その後も大量の受注を受け、業績の向上へ貢献したことはいうまでもない。

平成2年、風俗営業法の改正に乘じ、さらに発展を期すべく提案を実施したが、応募807点に達した。社内に新商品開発の根強い体質が依然としてあることが裏付けられ、心強い現状といえる。

15兆円産業といわれるパチンコ業界であるだけに前途洋々、着実な対応策を持って前進していかたい。

革張りバックル

箱型で亜鉛キャスト革張りバックルは、一時期、中心商品として流行したものである。



GTトップ (S55)



エアロボックス (S56)

時計付バックル

時計付バックルは大正にも生産されていたが、高価であまり流行しなかった。時代が変わって昭和59年ごろ、東京でねじ巻時計付バックルが生産されたが、これも高級で、一般化していなかった。そこに着目して安価な、時計付バックルを考案した。

時計はデジタル時計を採用し、シチズン社製を利用したのである。バックルはダイキャスト製法を取り、従来価格の70~80%に削減を実現させた。販売の中心を進物用に置いたことが奏効し、好評を得て、現在までに150万個を超す販売実績を示している。



デジタル時計付 (S59)

倉田道治が社長となる

昭和61年11月、第45期を迎えてトップが交代した。代表取締役社長に倉田道治副社長が昇格し、会長には倉田實が就任した。

新会長は社長職にあること33年の長きにわたる東亜ノウハウその人であるだけに、新社長にはこのうえない後楯である。

倉田道治社長入社のころ

倉田道治社長が入社したのは昭和32年。各職場を一巡した後、バックルからカフス釦への過渡期での問屋回りを担当した。

初めは、バックルとベルトは別々に売っており、わが社はバックル中心の商売だった。それが昭和28年ごろから流行のマンボスタイルによって、ズボンが細くなり、ネクタイもそうなり、細いベルトに付けるバックルがないので、ベルトにバックルを付けて売るようになってきた。

一般の問屋では、バックルが単品商品として売れなくなってきたのである。

カフス釦の製造企画は昭和36年頃、わが社でやっていたが、貴石は研磨技術の優れている甲府市へ発注していた。

当時のカフスはプレーンなもので、黒石・茶色石・虎目石・茶金石などのシンプルなデザインだったが、何もない時代だったので、半貴石が使われておれば珍しがられたものだった。むしろ、流行が来るたびに「次の新商品を早く持ってくるように」と、セールスマンが我先きに取り合う始末。カジュアルのワイシャツ袖に、初めて穴が開いたのもこのころであった。

徐々に生活も安定へと向かい、身に付けるものの少なかった男性にも“おしゃれ”風が吹くよう



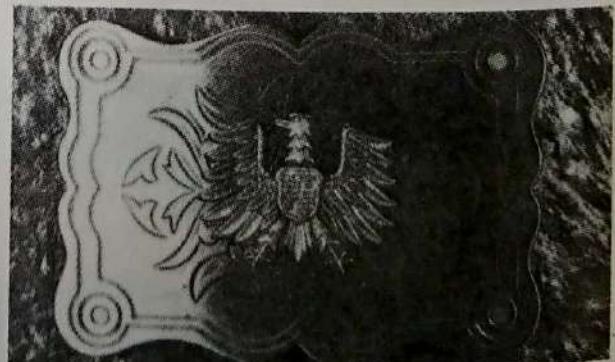
昭和40年ごろの倉田道治

になり、昭和33年ごろには、カフス釦が必要品のようになってきたのである。

流通経路の変化に伴い、バックルの単品販売が低下したので、売上げも下がってきた。新しい活路を求めることが必要になってきたので、カフス釦について、弱電部門を手がけるようになった。



輸出用ウエスタンバックル（S40）



輸出用ウエスタンバックル（S40）



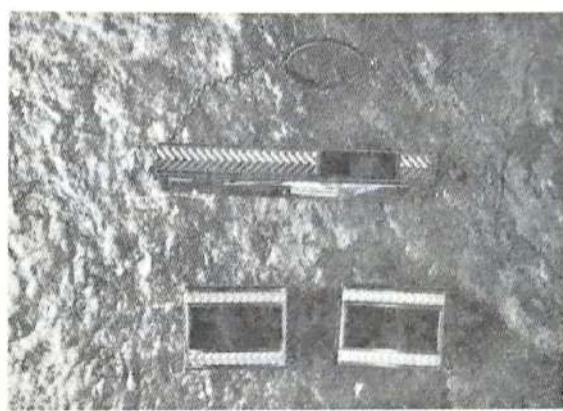
はめ込みバックル (S43)



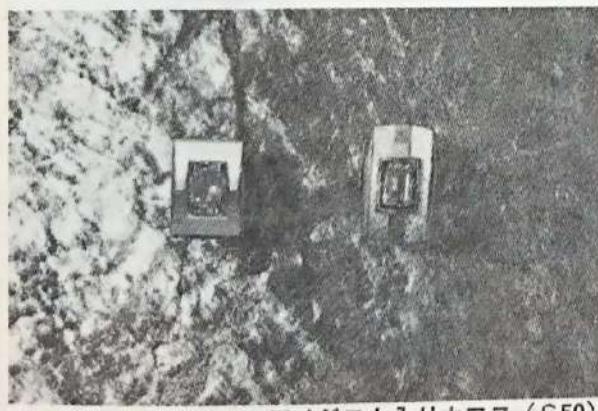
ダイキャストトップ (S55)



半貴石入りタイ止カフス (S50)



半貴石入りタイ止カフス (S60)



アメジスト入りカフス (S50)



半貴石入りカフス (S60)

■社長の世界一周■

▼25年前、倉田道治社長は全くの一人旅で世界一周をやっている。ハワイ、ロサンゼルス、ニューヨーク、ロンドン、パリ、ミラノ、ドイツ、イタリア、香港、台湾と40日間を駆けてきた▼スイスでは、レンタカーで高速道路を疾駆し、アイガーの北壁からレマン湖の風情を堪能した▼商売を離れての自由と孤独のなかで、海外の文化の良さを感じるとともに、民族的な勘から、ある種の情報をかぎとってきた▼最後の台湾が気に入り、長い滞在となったがその後東亜の台湾進出は、このときの情報集積の結果によるものといえる。

社長の基本方針

わが社はあくまでも「おしゃれ商品」の開発を経営の理念としている。国際化の進むなかで、海外に対しては高級品以外に生きていく道はないであろう。その面への販路の開拓も重要なことである。

そのためには、社員のレベルアップ、人間関係の確立が重要で、特に東南アジアの各国企業とは親密な関係ができており、誠に心強いものがある。また、中国もこれからの市場として、その経済の発展如何によっては、ネクタイ止など、大きな需要も期待が可能であろう。

会社として、レスポンス（反応性）の早さが必要であり、マーケットに対しても素早い対応が要求される。こうした面の教育もないがしろにすべきでないし、企業力の向上も時代の流れを早く察知する対応力、応用力についても日常業務を通じて養っていかねばならない。

こうした社員の意識向上とともに、製品面では従来の「男」もの優先から脱却して「女」ものの製品化を増やしていく時代である。更には、流通経路に一線を引き、心おきなく仕事のできる組織体系にもっていかねばならない。どちらにしても、ヒト・モノに力を付けることが、今後勝ち残るための大きな要素であることは間違いない。

■メカニックで多彩な趣味■

▼趣味を通して人間関係をつくっている倉田社長は模型飛行機のスピードNo.1の日本新記録を樹立した。日本だけではなく世界的なペナントに輝いているし園田厚生大臣（当時）のお墨付を手にしている▼いまは水上飛行機に変えて琵琶湖で波シブキを上げることに血道をあげているという。模型制作の道具は至れり尽くせりで、下手なスーパーより数多くのボンドや部品を常備している▼琵琶湖ではカヌーに電動モーターを付けて走らせ、4時起きして大魚釣りにチャレンジ。これらは単なるホビーではなく、社業へつながっていく楽しい人生である。



昭和47年の入社式



昭和57年ごろの総務部



歩数計付バックル (S61)

歩数計付バックル

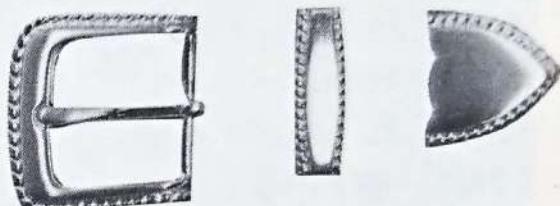
健康管理の時代に着目して、昭和61年に、歩数計付バックルを売り出した。このほうも33万個の販売成績をもっている。

歩数計・時計付バックル

昭和64年の新商品として、歩数計と時計付バックルを開発し、販売している。
また、アラーム付バックルを同62年から発売を
続けている。



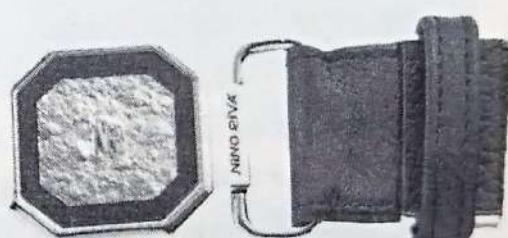
印刷仕上げトップ (S61)



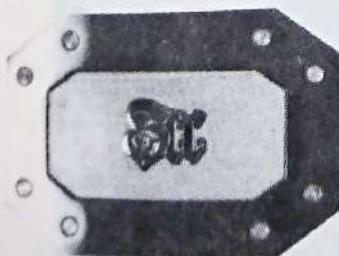
铸物製三点尾錠 (S62)



エポキシ仕上げトップ (S60)



ニノリバベルト (H1)



型押ウォーキング仕上げトップ (S60)



ミケロッティータイ止セット (H1)

社名変更(株)トーアへ

順調な発展の中で時代の要望もあって、昭和63年9月社名を東亜金属工業株式会社から、現社名である株式会社トーアへと変更した。英文名はTOA CORPORATIONとし、キャッチフレーズを「ライフスタイルをクリエイトするデベロッパー」と決めた。更に社のマークも一新して、Tとアを組み合わせた斬新的なマークに生まれ変わった。

最近の業容は

- ①取扱商品の多様化
- ②取扱商品材質の多様化
- ③円高対策としての海外生産加工
- ④輸出の増加、等々

の流れを見れば、旧社名は「名は体を現していない」ことが分かる。

C I (コーポレート・アイデンティティー) 専門会社に依頼して社名の変更を協議し、この中にあって、創業者等の意思を尊重するとともに、社員の「東亜への愛着、取引先へのイメージ」なども考慮してカタカナの表記となったのである。周到な準備と対策が重ねられたことはいうまでもない。

現在の組織は別項の組織図の通りであるが、営業一部は自社製品の尾錠やバックル等の企画・販売。二部は販促品、記念品の企画・販売。三部は洋装品の企画・販売。四部は特定企業への納入品の企画・販売の四営業部体制をとっている。

従来一本化していた、開発関係が各部門に編入され、一層の専門化を進めることになっている。したがって、新商品の展示会なども、各営業部で開くようになっている。高級化が進み、本物指向のニーズのなかで各部門の奮起が期待されているが、総合的な商品を模索し情報を活用するため、スタッフ部門としてNIP (New Item Project) を設けたが、今後の活躍が待たれている。

要は「仏つくって魂入れず」であってはならない。わが社の原点である全社員の知恵を結集して、新商品を生み出すという理念を、日々の業務で実行することである。



社内研修会（H2）

VII. 資料編

株式会社トーアの前身

創業者

倉田弥治郎

倉田鉗店

倉田金属工業所

役職者 所長 倉田弥治郎

工場長 倉田 三治

倉田 實

谷殿 忠治

倉田 利治

取扱商品 金属鉗

腕バンド尾錠

金属婦人バンド

洋家具部品



倉田弥治郎夫妻 (S16)

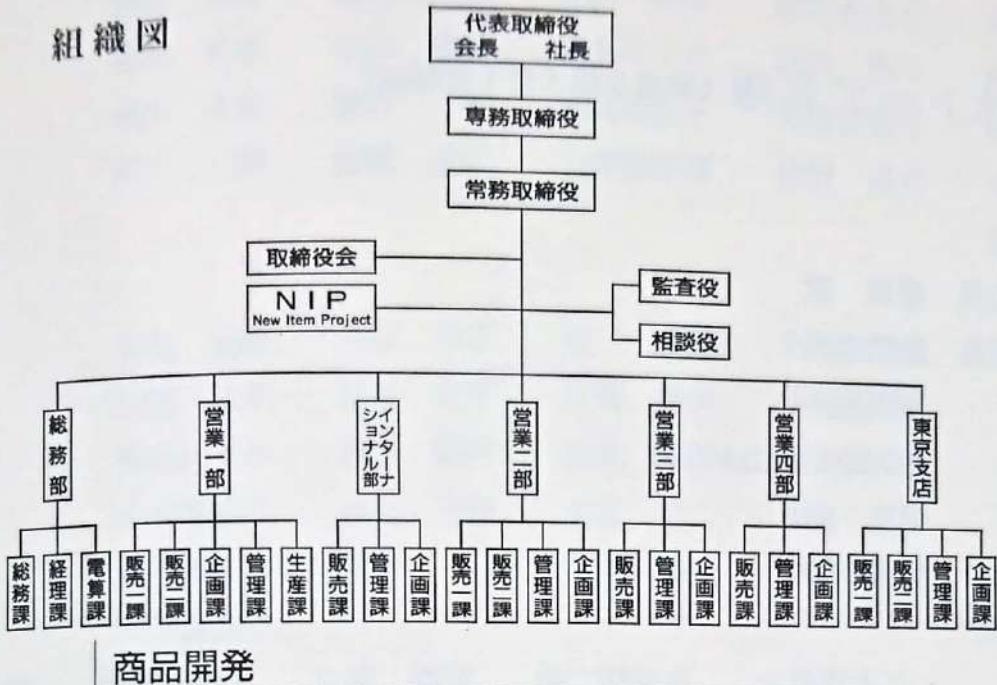


昭和36年ごろの自衛消防隊

会社概要

社名	株式会社トーア
本社	大阪市生野区巽北1丁目14番2号
	Tel (06) 751-1208 (代)
	Fax (06) 751-1818
	Telex J64549 TOA OSAKA
創立	昭和2年
設立	昭和16年9月1日
資本金	12,000万円
代表者	代表取締役社長 倉田道治
業務内容	パックル、タイ止、バッグ、財布小物、カフス釦、ベルト 化粧具、販売促進用品などの製造販売および輸入
売上高	42億円
従業員数	133名
敷地	本社工場 1931平方メートル、延建面積2750平方メートル
社宅・寮	花園社宅 建面積271.3平方メートル (敷地 385平方メートル) 生野ハイツ 7戸 (世帯用3戸、独身者用4戸)
支店	東京／東京都台東区松ヶ谷1丁目7番7号 Tel 803 (03) 3841-4072 (代) Fax (03) 3841-5447
事務所	台湾／中華民国台湾省台北市中孝東路4段 553巷16弄7-1号4F
関連会社	サンアート株式会社
主要納入先	朝倉商事(株)、三井物産(株)、物産ジーアンドエー(株)、資生堂 ピューテック(株)、(株)萬榮、(株)オックスフォード広島屋、 (株)大野、寺内(株)、ヤング産業(株)、タイガー魔法瓶(株)、(株)西 武百貨店、大阪遊技業協、全日本洋装雜貨卸商関係、ほか 大和銀行(生野)、富士銀行(今里)、大阪銀行(生野)
主要取引銀行	

組織図



商品開発

企業ポリシーから生まれる企業戦略、企業計画を実現するのが商品です。企画開発の人間は、オールラウンドな知識に基づいたマクロな視点と情報の選択眼を兼ね備え、常に商品を通して理想的なライフ・スタイルの提案を行なっています。会社の重要なブレーンである企画部門は、商品開発のみならず、技術開発・市場開発も行い、トータルな観点からの企画開発の推進を目指しています。

営業

商品計画からはじまり、販売経路や得意先別計画、売価計画、回収計画等、これらの販売活動を担う営業マンの働きは、会社運営の大きな鍵を握っています。一人ひとりの需要創造への強い意欲とリーダーシップ精神が、営業活動の原動力となっています。

製造

生産部門は、独自の技術とノウハウとなる生産基盤を確立し、早期生産・良品質の高付加価値製品を産み出してきました。競争の激化にともなう省力化・合理化の一層の要求に、一人ひとりがプロダクツ・クリエーターとして確実に応えています。

情報管理

会社に必要な情報をタイミングよく活用するための情報整理を推進し、また、事務の合理化を進めるのはもちろんのこと、戦略意思決定支援システムの充実を使命とするのが電算部門です。ここでは、会社の頭脳として各部へ有効な情報の提供を行っています。

総務

経営活動に伴って生ずる財務・経理・人事・庶務など会社全体の業務を総合調整する総務は、言わば企業の心臓にあたる重要なセクションです。業務が多様化し、業績が拡大しつつある現在、それぞれのスタッフは、日増しに大きくなる総務の役割と責任を果し、会社全体の機能の有効な運動に努めています。

株式会社トーア名簿(平成3年6月1日現在)

〔役員〕7名

代表取締役会長 倉田 實
代表取締役社長 倉田道治
専務取締役 倉田正治
常務取締役 福田忠昭 山本春海
監査役 橋本 勇
相談役 早藤昭二

〔社員〕104名

部長	八木橋健士	鴻農昭二郎	西野 隆之	吉田 順亮	奈良 宗利
部長補佐	秋岡 秀輝				
次長	角倉 敦美	池田 臣行	松葉 一	北幅 満	板東 健二
	佐久間光義	花岡 孝博			
課長	福井 康嘉	辻 秀治	中本 良一		
主任事	塙本 恭平				
課長補佐	中村 芳男	益田 友治	畠野 正勝	荒川 静雄	佐竹 康成
	田渕 多一				
係長	北川 章三	岡崎 文隆	川辺 一己	熊谷 公男	川崎 雅
	秦 康人	村瀬 兵衛	小泉 新藏	田中 茂雄	橋村 浩
	大石 晶久	伊藤 允	疋田 稔		
主任	山田 哲司	谷 隆弘	小川 昌邦	清水 政則	稻井 良和
	辻野 敏郎	大垣 博	中村 則幸	大西 博士	平谷 康彦
	玉谷 明久	中島 知子	森本 文雄	寺端 政雄	川口 浩
	天満 敬一	王 大維	御堂 恵司	楠 修	高原 広美
	泉野 一夫	島屋 淳一			

社 員

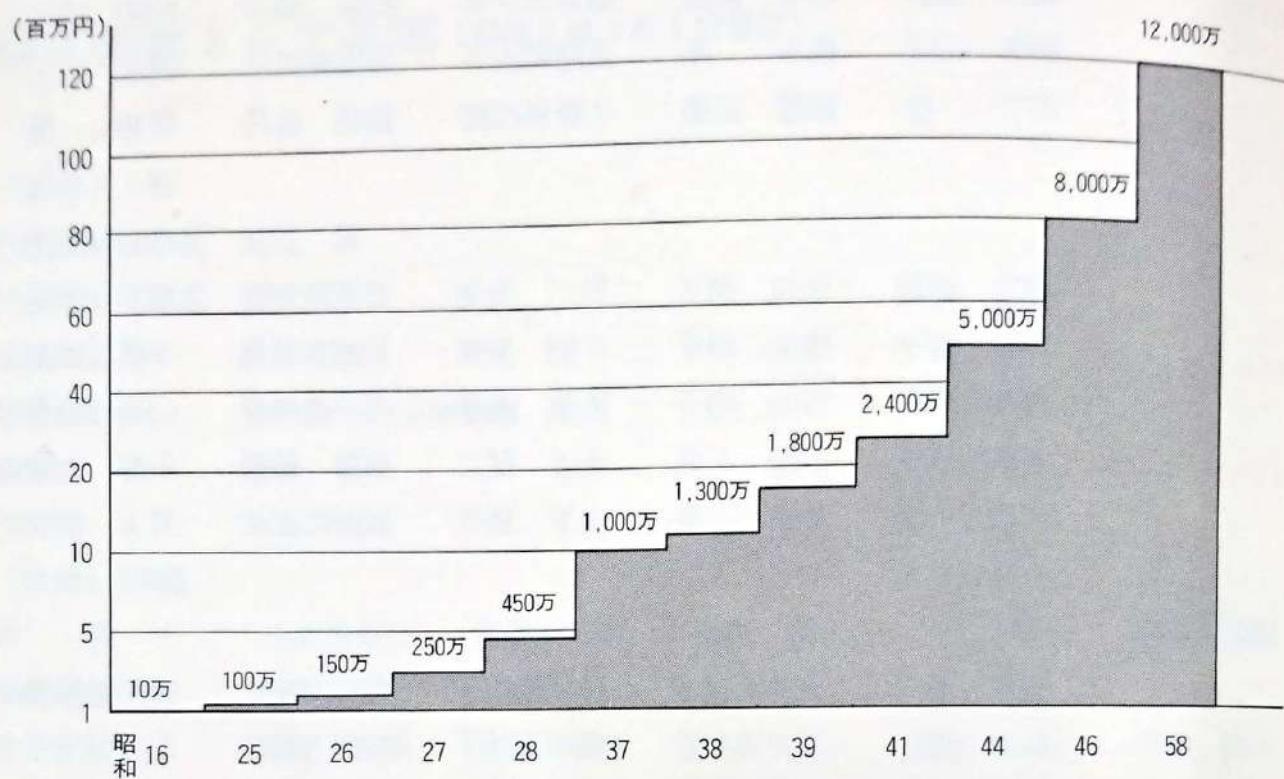
岡山 明雄	岩崎大二郎	古藤 利夫	岩原美也子	秋山 和世
橋本 武彦	山本 道能	橋木カツエ	岡田 幸子	的場 功司
鶴本 正宏	榎木 孝	宮路美佐子	尾塩美重子	根本 正人
木下 聰	飯塚 正浩	小野里四郎	藤枝 義邦	中尾 豊

高尾 志津	矢口 利子	泉 寿美	野上 早苗	橘 紗子
川辺 妙子	橋本 淑子	片岡 里美	谷村久美子	手島 直美
有島いづみ	森山 昭子	佐原 永子	谷 まゆみ	山田真理子
中島美砂子	志垣 千真	大谷 健二	藤井 保彰	子原 康史
吉田光一郎	斉藤 一子	山下 満代	鍛治 太	井上 晴世
今野貴久子				

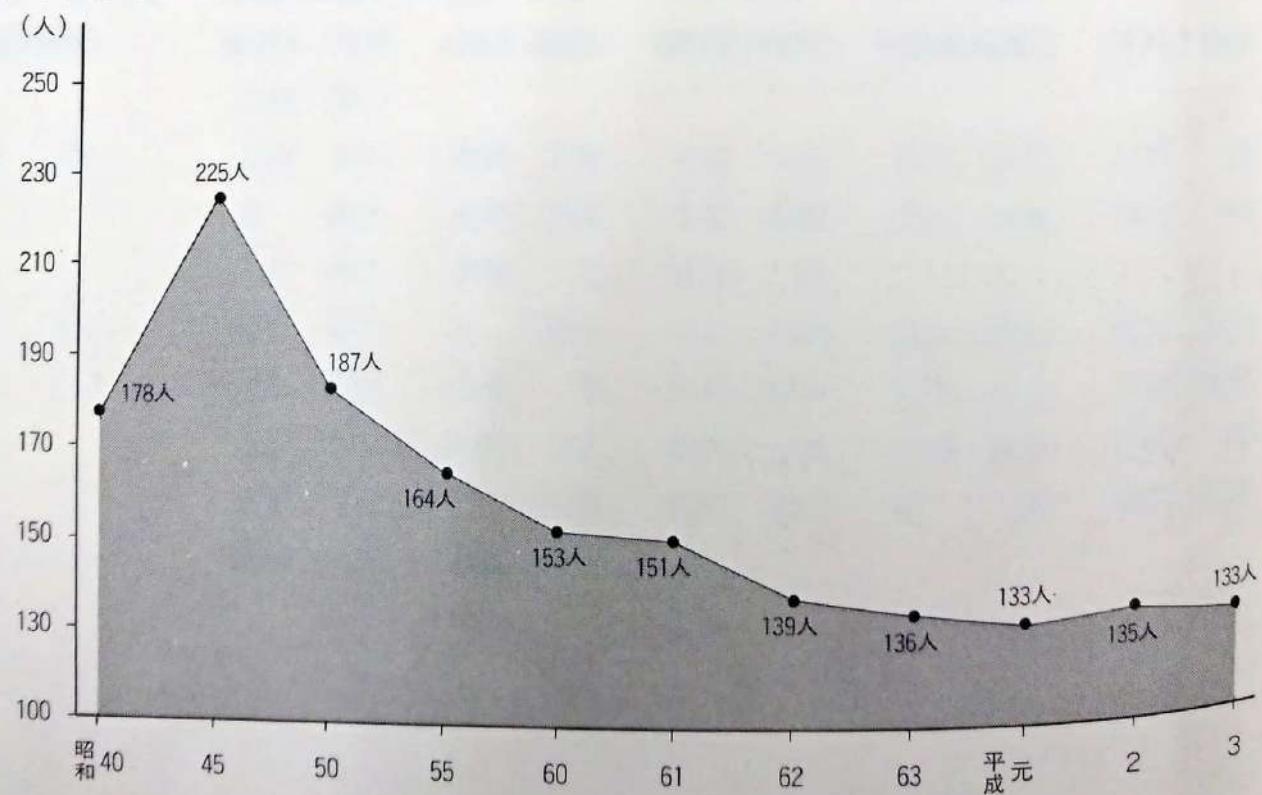
[臨時] 29名

斉藤 誠一	宮井美代子	辰巳美代子	吉村須栄子	鍵田美津代
岡本 正子	笠井あや子	柴田千代子	中崎 晃代	足田 圭子
村井 愛子	大野百合子	中西 初己	中平 佳子	高江きよ子
堀本ヒサエ	岡村 豊子	松尾 房子	佐藤 俊子	上村 秀子
加弓一二三	篠丸 昌子	宮崎 俊子	石川 紀子	西川セツ子
佐藤美恵子	鯉渕美喜枝	花岡トシエ	丁 栄	

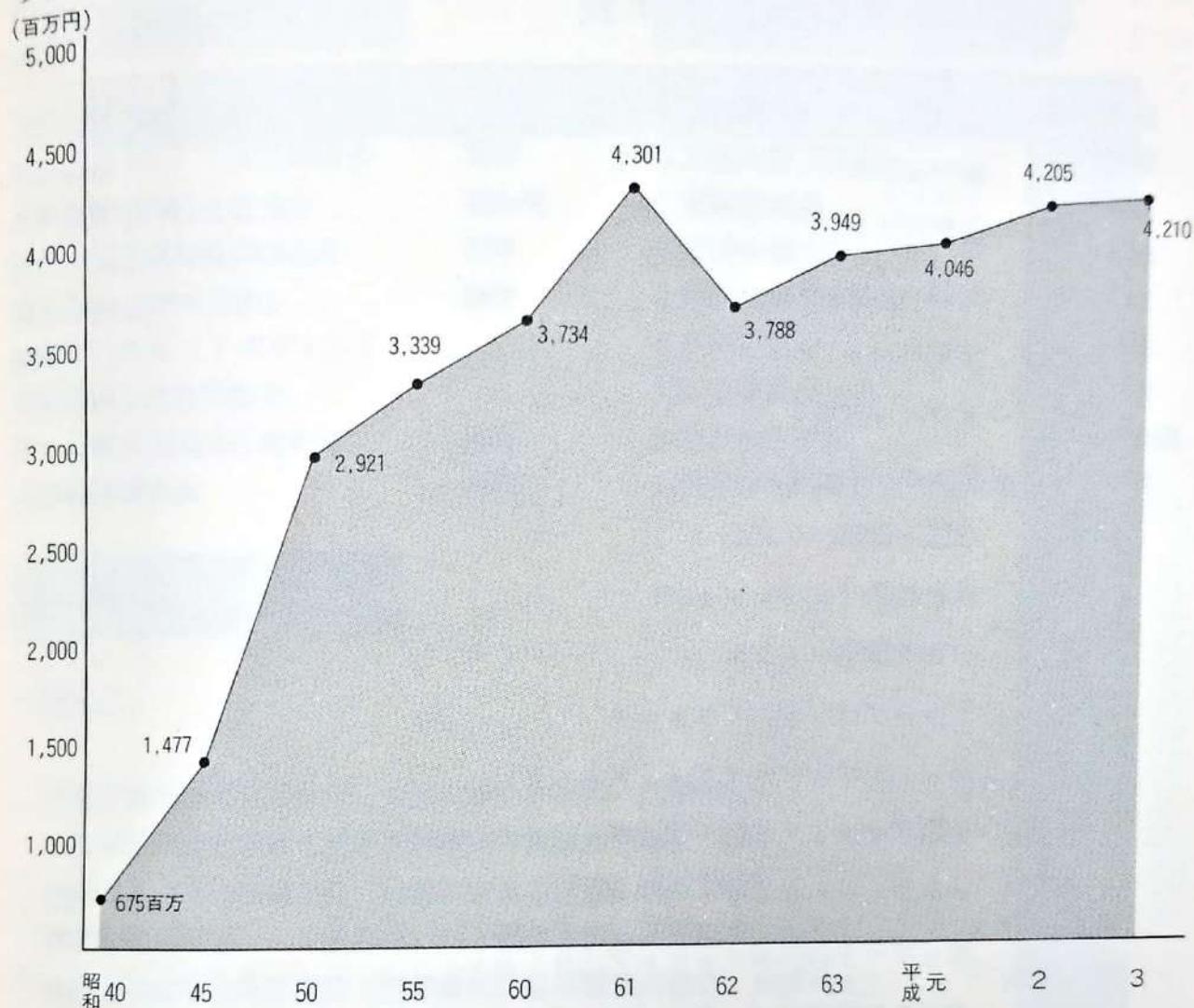
資本金の推移



従業員数の推移



売上高の推移



商標・特許・実用新案特許件数

	第1号登録年月	累計取得件数	現在有効件数
国内商標	1955.8	77	47
海外商標	1984.4	18	18
海外導入ブランド	1982.5	16	11
特許	1969.2	3	0
実用新案特許	1961.6	63	31

戦後の主要商品開発年表

年 次	商 品 名
S21	箱バックル
22	金属ベルト
23	彫刻バックル
	宝塚バンド
24	ビニールベルト
25	ラッカーバックル
	七宝・電鑄バックル
43	化粧紅筆 (#400 リップ)
51	シルク印刷バックル
52	シャープペンダントウォッチ
53	フィットバックル (フィットロック)
55	亜鉛ダイキャスト製一体成形トップバックル (GTトップ)
58	メロディー・センサー付サイフ (メロトーン)
	マッサージ機内蔵クッション (らくらく)
59	デジタル時計付バックル (ディグタイム)
60	プラスワンシリーズ (ポイントパフォーマンス) (ベルトサイフ) [デジタル時計・ライター・ラジオ・電卓内蔵] 足踏式マッサージ機 (フットビィー)
61	歩数計付バックル (ディグウォーク)
62	アラーム時計付バックル
63	伸縮機能内蔵バックル (エラストップ) 高級アナログ時計付バックル
64	歩数計&時計付バックル (タイムウォーカー)
H元	孔無しフィットバックル (ステルスフィット)

関係業界・団体

地域社会団体

大阪服装金具協同組合	理事長	生野区親交会	会長
大阪服装ベルト工業協同組合	理事	生野区生野工業会	理事
大阪服飾協同組合連合会	副会長	生野納稅協会	理事
服飾洋装品協同組合連合会	理事	生野防火協力会	理事
東京服装金属協同組合	理事	生野区公衆衛生協会	会計
協同組合東京 メンズジュエリー		生野防犯協会	理事
大阪袋物工業協同組合		生野交通安全協会	理事
中小公庫大阪南支店友の会	会長	生野自家用協会	副会長
大西経済研究会	会長	大阪府社会保険協会今里支部	理事

受 賞

[会社]

大阪労働基準局長進歩賞（職場の安全に努力、成績向上）	昭和52年7月
社会保険庁長官表彰（健康保険事業の推進に貢献）	〃 55年11月
大阪労働基準局長優良賞（職場の安全に努力、成績優秀）	〃 56年7月
通商産業大臣賞 （永年にわたる通産省所管統計調査の協力）	〃 56年10月
大阪労働基準局長努力賞（労働衛生活動の積極的推進、成績向上）	〃 59年10月
社会保険庁長官表彰（厚生年金保険事業の発展の功績）	〃 60年11月
大阪市消防局長表彰（消防行政の推進に寄与）	〃 63年3月
大阪市消防局長表彰（自衛消防隊の功績）	平成3年3月
通商産業大臣賞（トップ美錠、服飾洋装品振興競技大会最優秀賞）	平成3年6月
大阪府知事表彰 ほか 各種取扱商品の入選	

[個人（倉田實）]

産業功労賞 大阪府知事表彰（永年にわたり産業界発展に功労寄与）昭和52年

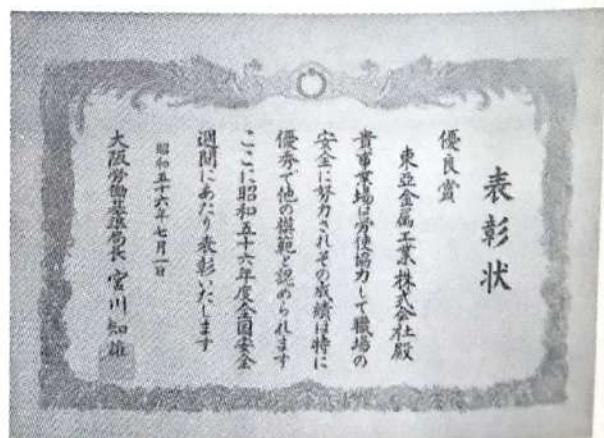
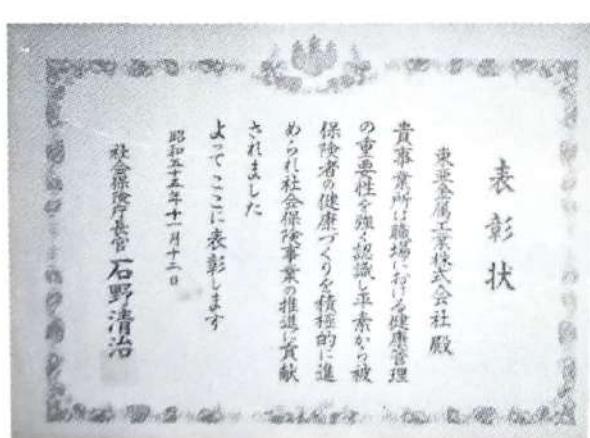
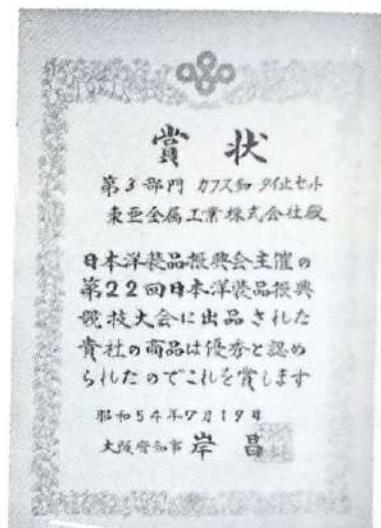
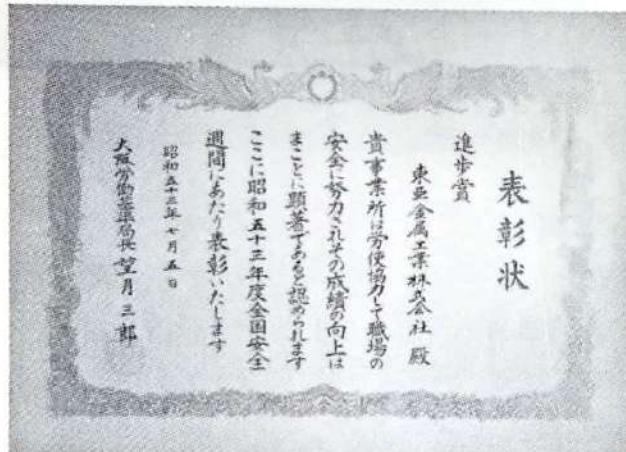
*申請団体=大阪服装ベルト工業協同組合

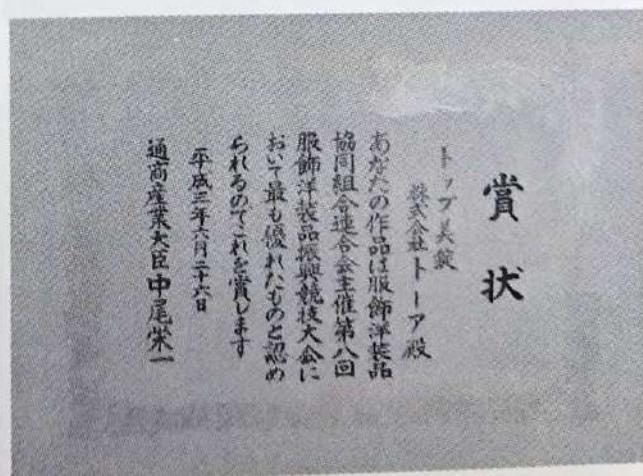
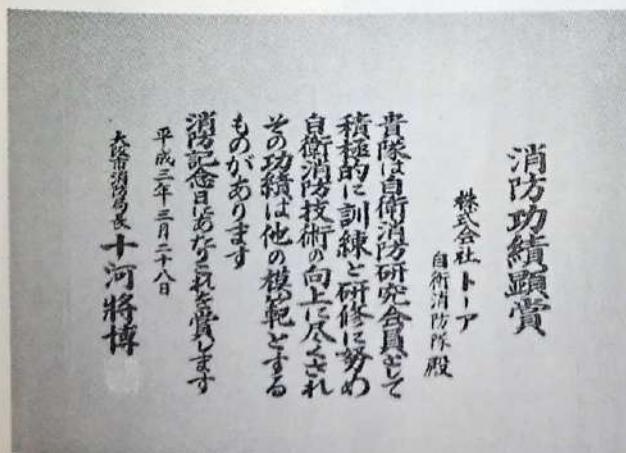
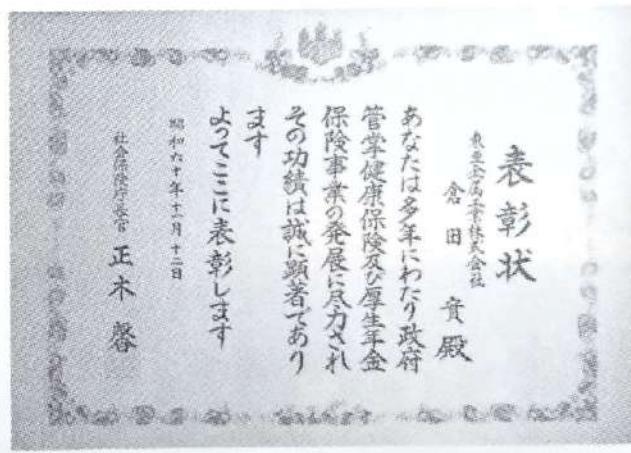
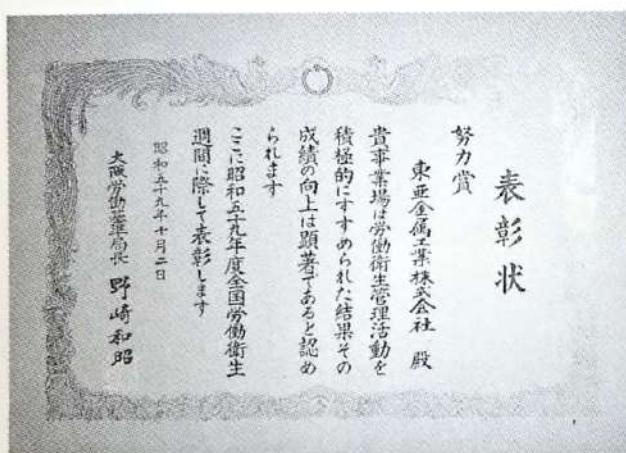
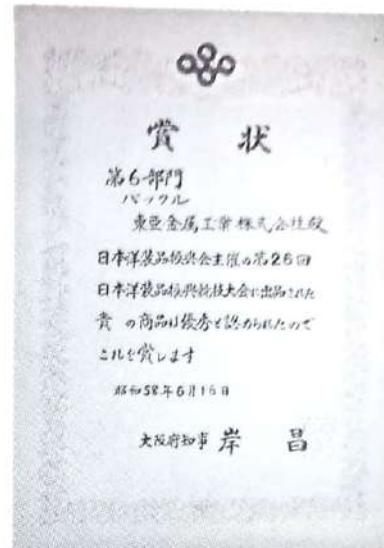
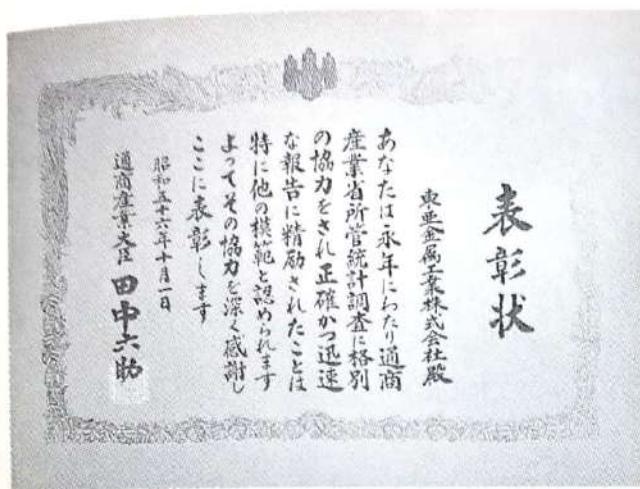
叙勲 勳五等瑞宝章（永年にわたり産業界発展に功労寄与）昭和62年4月29日

倉田實・綾子夫妻、宮中に参内、昭和天皇より優渥なるお言葉を賜る。

（祝賀会東京都内40名／大阪なにわ会館200名／大阪コクサイホテル 200名）

表 彰 状





思い出のアルバム



京都へバス旅行（嵐山で、S 28）



白浜一泊旅行（S 28.4）



近江神宮へ（S 29）



栗林公園で（S 37.6）



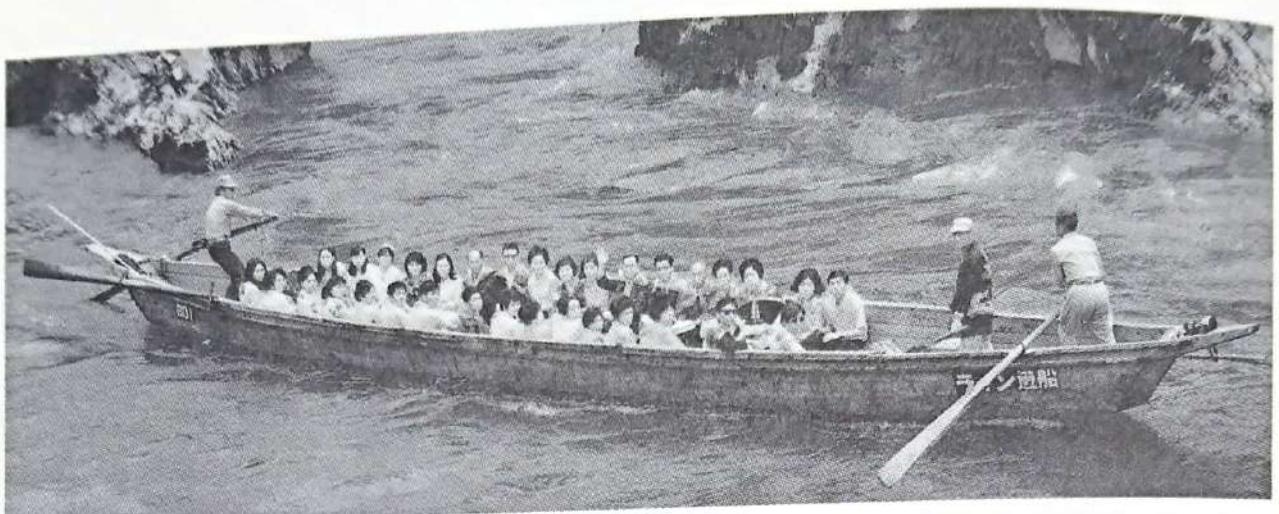
天橋立一泊旅行（S 42.5）



三谷温泉・豊川梅林旅行（S 44.6）



創立30周年記念旅行、
名古屋郊外の明治村（S 45.6）



創立30周年記念旅行、
日本ライン下り (S 45.6)



山中温泉バス旅行 (S 46.6)

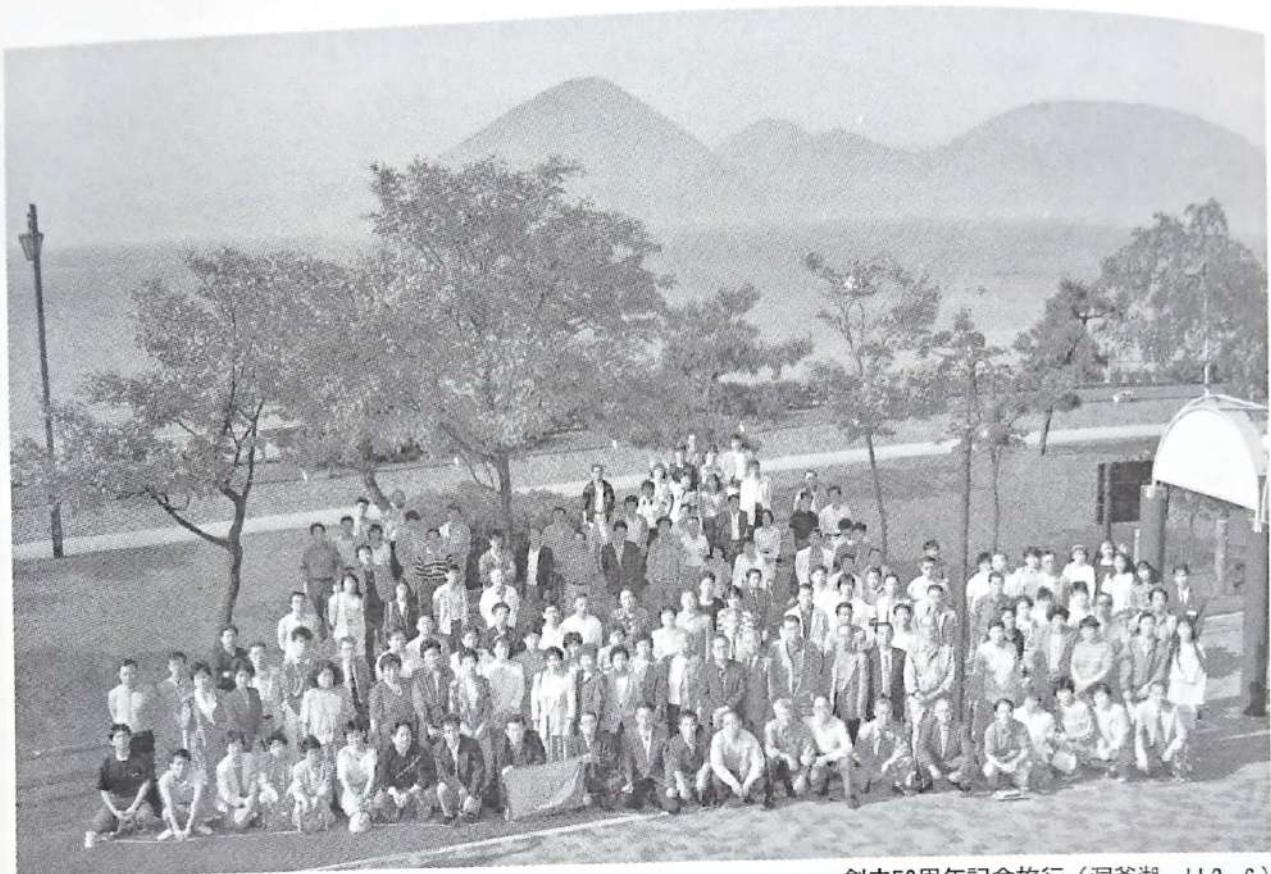


南九州旅行 (知覧で、 S 63.6)

倉田實氏勳五等瑞宝章受章祝賀会



倉田實叙勳、勳五等瑞宝章受章祝賀会（大阪コクサイホテル、S62.9）



創立50周年記念旅行（洞爺湖、H 3. 6）



創立50周年記念式典（於万世閣）(H 3. 6)

年 表

年 次	わが社のできごと	社会のできごと
大正	<p>倉田弥治郎、大阪府東成郡鶴橋北之町で倉田鉢店を創業（社員2名）</p> <p>中国から輸入を開始。現地に工場を建設 社員を派遣する。</p> <p>関東大震災で主力得意先が被災、代金回 収不能が多発し、一時挫折</p> <ul style="list-style-type: none"> ・再建の苦労が続く <p>共同出資により、鍍金工場を開業（職長 に（株）土井鍍金工業所の前社長を迎えた） が営業の人材不足で廃業</p> <p>エボナイト加工技術を習得</p> <p>大阪市東成区猪飼野に倉田金属工業所を 設立</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金属鉢、婦人金属ベルト、腕輪、尾錠 (腕バンド用) 洋家具付属品を取り扱う <p>樹脂製鉢、飾り金具（プラスワン商品） を開発</p> <p>腕バンド（時計）尾錠の一貫作業設備完 了、国内市場占有率90%の基礎をつくる</p> <p>大阪市東成区中川町に新工場を建設（木 造2階建・延200坪）従業員50名</p> <p>倉田弥治郎、病気で引退、倉田三治が所 長を引継ぐ</p>	<p>第1次世界大戦激戦続く</p> <p>夏目漱石没</p> <p>不景気の余波・暗い一年</p> <p>軍縮時代</p> <p>関東大震災</p> <p>東京駅前に丸ビルが竣工</p> <p>ラジオ放送始まる</p> <p>大正天皇崩御、昭和と改元</p> <p>人口 6,000万人を超える</p> <p>大阪松島遊廓移転疑獄</p> <ul style="list-style-type: none"> ・はがき 1 錢 5 厘 <p>銀行取付け騒ぎ</p> <p>神戸の鈴木商店倒産</p> <p>東京で地下鉄開通</p> <p>日本が国際連盟脱退</p> <p>皇太子（現天皇）ご誕生</p> <p>インフレと凶作のビック景気</p> <p>室戸台風（死者2,500）</p> <p>喫茶店が激増</p> <p>貿易、軍需工業が発展</p> <p>二・二六事件起こる</p> <p>準戦時体制へ</p>

16(1941)年	<p>東亜金属工業株式会社を設立、社長に倉田三治、取締役に倉田實が就任</p> <p>大阪府金属雑貨輸出技術保存工業の認定を受ける</p> <p>3分の1政策を実施（軍需品、輸出品、民需品各3分の1）</p> <p>倉田實に召集令状</p> <ul style="list-style-type: none"> ・資本金10万円 ・売上高 114,340円 	<p>ネオン街で横文字が禁止される</p> <p>小学校が国民学校となる</p> <p>ヨーロッパで独ソ戦始まる</p> <p>隣組み、防空訓練始まる</p> <p>乗用自動車のガソリン使用が禁止される</p> <p>物資の不足から、買占め、売り惜しみ、抱き合せが横行</p> <p>太平洋戦争勃発</p>
20(1945)年	<p>米空軍機の爆撃が激しく疎開命令が出る</p> <p>兵庫県養父郡関宮の川西航空機株近くへ新工場では生産することなく終戦</p> <p>疎開先より撤収。腕バンド用尾錠の製造販売を開始</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上高 296,936円 	<p>東京・大阪等大都市にB29の大空襲続く</p> <p>広島・長崎に原子爆弾投下さる</p> <p>太平洋戦争終結、日本敗戦—無条件降伏で進駐軍続々上陸</p> <p>インフレ傾向が出始める</p>
21(1946)年	<p>倉田實が復員、本格的な金属雑貨の製造販売に着手</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上高 391,378円 	<p>天皇・人間宣言</p> <p>新円生活と闇成金の時代へ</p> <p>新憲法公布</p>
25(1950)年	<p>新商品開発活発化。ラッカー、彫刻、電鋸板、肉押物、七宝バックルの全盛期に入る</p> <ul style="list-style-type: none"> ・資本金 100万円 ・売上高 352万円 	<p>朝鮮動乱で特需景気—糸 hen、金 hen をあおる</p> <p>プロ野球でナイター始まる</p> <p>パチンコ大流行</p> <p>山本富士子第1回のミス日本に</p>
28(1953)年	<p>倉田三治が代表取締役会長、倉田實が同社長に就任</p> <p>東京に出張所を開設</p> <p>大阪・名古屋・東京の問屋に進出</p> <ul style="list-style-type: none"> ・バックルが単独商品として流通します ・売上高 10,300万円 ・資本金 450万円 	<p>NHKテレビ放送始まる</p> <p>ビニール、プラスチックが出回る</p> <p>八頭身美人ブーム</p> <p>不況、企業倒産続出する</p> <p>失業者が街にあふれる</p> <p>ディオール旋風</p> <p>真知子巻き流行</p>
35(1960)年	倉田實社長、欧州産業視察団で渡航	高度成長・所得倍増計画出る

36(1961)年

業容拡大により大阪市生野区巽北に移転
営業品目増加へ（バックル、尾錠、カフス釦、タイ止、弱電機部品、袋物金具）
販売促進用品・記念品企画製造販売に着手

・売上高 33,000万円

37(1962)年

・資本金 1000万円

38(1963)年

代表取締役会長倉田三治が死去

倉田實社長、東南アジアへ業界視察

・資本金 1,300万円

・売上高 48,300万円

43(1968)年

退職年金制度導入

賃金に職能給制を導入

44(1969)年

大阪中小企業投資育成株より、2,000万円の投資を受ける

・資本金 5,000万円

・売上高 108,800万円

コンピューターシステム導入に着手

(TOSBAC1100)

45(1970)年

創立30周年を迎え、岐阜下呂・水明館で記念式典

・資本金 8,000万円

・売上高 141,800万円

福利厚生施設として生野ハイツを購入

(世帯・単身用)

47(1972)年

週休2日制開始（月1回土休）

48(1973)年

東京出張所を営業所に昇格

台湾に合弁企業「桂田金属股份有限公司」を設立

・売上高 200,900万円

毎日東ビルにハーネスハウス事業部を開設

暑い夜が続き、釜ヶ崎の住民が暴動、警官隊と乱闘

第2室戸台風で死者 200人

ソ連宇宙飛行士ガガーリンが地球を一周・米ソで宇宙船競争始まる
レジャー時代の到来

東京、世界初の1千万都市へ

婦人服のプレタポルテが流行

流通革命すすむ

米ケネディ大統領暗殺

プロレス力道山死亡

明治百年。全TV局カラー化

昭和元禄／太平ムード

米宇宙船アポロ11号、月面に人類の第1歩

日本のGDPが世界第2位へ
いざなぎ景気（43ヶ月連続好景気）
初の公害白書である

万国博覧会（EXPO70）大阪千里丘で開催

成田空港反対で激突

変動相場制へ移行

東証株式、最大の暴落

日本列島改造ブーム

米ウォーターゲート事件発覚

週休2日制はじまる

オイルショック、狂乱物価でトイレットペーパーが店頭から消える

競馬のハイセーコー大人気

金大中事件

51(1976)年	販売、発注、在庫、経理、給与、生産業務にコンピューターを適用 (FACOM230-15)	収賄容疑で田中元首相逮捕 プロボクシング・フライ級具志堅用高世界チャンピオンに
52(1977)年	・資本金 12,000万円 ・売上高292,500万円	「ルーツ」への関心が高まる 王選手 756本塁打で世界新
53(1978)年	業務拡大によりコンピューターをレベルアップ (FACOM V-830)	植村直己、北極点に単独到着
56(1981)年	東京営業所を支店に昇格 ・売上高 335,900万円	神戸ポートピア博開く 漫才ブーム
57(1982)年	遊技業商品開発に着手 ・売上高 363,800万円	ネクラ、ネアカが流行語となる 即席めんブーム
58(1983)年	アンテナショップ、サンアート株を開設	戦後最長の不況（3年間）脱出
59(1984)年	定年延長（60歳） 役職定年制導入	江崎グリコ社長誘拐事件起こる ロス疑惑の三浦事件・週刊誌の報道で話題沸騰
60(1985)年	東亜QCサークル大会第1回開催 社員持株会発足	豊田商事の被害者3万人
61(1986)年	倉田實が代表取締役会長、副社長倉田道治が同社長に就任 ・売上高 430,000万円	米スペースシャトル打上げ失敗で爆発7人死亡 ファミコン流行の兆し
62(1987)年	無災害記録 1,500日を達成 創業者倉田弥治郎が死去 コンピューターによる生産管理のシステム化 (FACOM-K280R)	円高加速8月に 152円へ 消費税実施決まる 国鉄民営化—JRスタート 地価異常高騰
63(1988)年	代表取締役会長倉田實が叙勲、勳五等瑞宝賞を受ける 株式会社トーアへ社名変更 歩数計、時計バックル開発（販売実績138万個） ・売上高 394,900万円	リクルート問題、政界へ波及する 大阪球団、南海は福岡ダイエーへ 阪急はオリエントリースへ身売り 東京ドーム、巨人×神戸でオープン
平成 元(1989)年	台湾・台北市に台湾事務所を設置 ・売上高 404,600万円	昭和天皇崩御（87歳） 昭和から平成へ

2(1990)年	育児休暇制度を設ける	ソ連・東欧に民主化の大波
3(1991)年	設立50周年を迎う。記念式典を北海道洞爺湖の「万世閣」で、社員旅行を兼ねて実施 「設立50年史」を刊行 ・売上高 421,000万円（予定）	イラク、クエートに侵攻湾岸危機 クエート侵攻のイラク軍が多国籍軍に敗北・湾岸危機去る ソ連ゴルバチョフ大統領来日 商社イトマンの絵画事件 雲仙岳で火碎流、島原に大被害

*

あとがき

かねての懸案でありました、わが社の50年史がここに完成いたしました。編集に当たって振り返ってみると、半世紀の歩みはまた「トーアの開発精神」にありました。人と人の結びつき、表面に出ない人の労苦など、ひしひしと感じられます。

執筆の大半は会長と社長が担当され、ここに陽の目を見ることができました。まことにありがとうございました。われわれは、今後のトーアを考え、新しいヒントの欲しい時、業務の改善を思考するときなどに「古きをたずねて新しき知る」温故知新の気持ちで、この50年史を見て学びたいものです。また折りに触れて手に取っていただければ幸いと思っております。

刊行までに何かと皆様方にご無理をお願いした向きもありましたが、この場をおかりしてご協力に厚くお礼申し上げます。

平成3年9月吉日

株式会社トーア50年史編集委員会

八木橋健士

秋岡 秀輝

福井 康嘉

中村 芳男

トーア50年の歩み

発行 平成3年9月1日
発行人 倉田道治
発行所 株式会社トーア
大阪市生野区巽北1丁目14-2
〒544 Tel (06) 751-1208(代)
編集 (株)トーア50年史編集委員会
編集協力 昭和クリエイティブセンター SPS
印刷所 (株)アリネグラフィカ

謹 呈

このたび当社創立50周年を記念
して、「トーア50年の歩み」を刊行
いたしましたので、ご高覧いただ
ければ幸甚に存じます。
今後とも一層の、ご支援ご指導
を賜わりますようお願い申しあげ
ます。

平成3年9月吉日

株式会社 トーア

代表取締役社長 倉田 道治