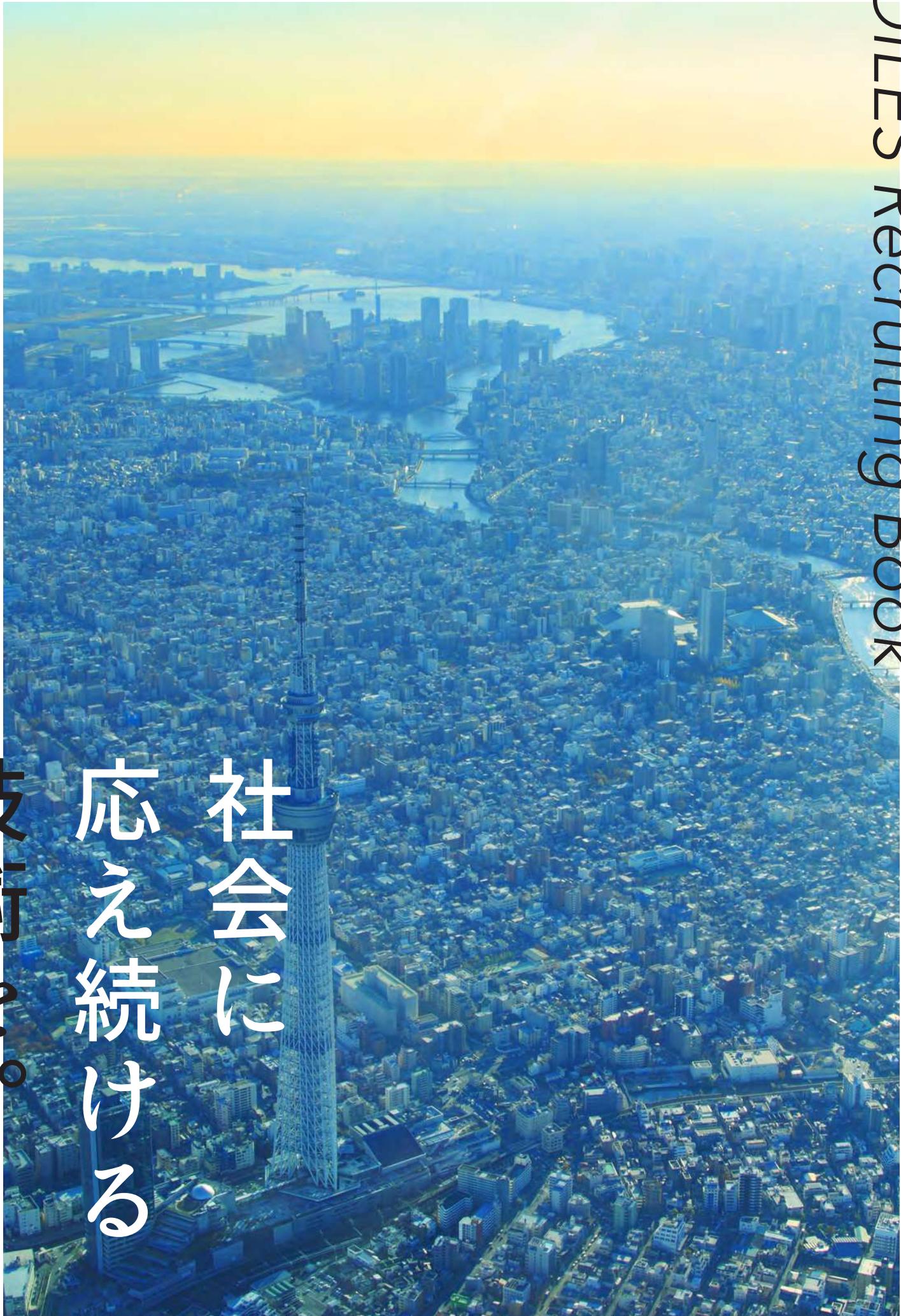


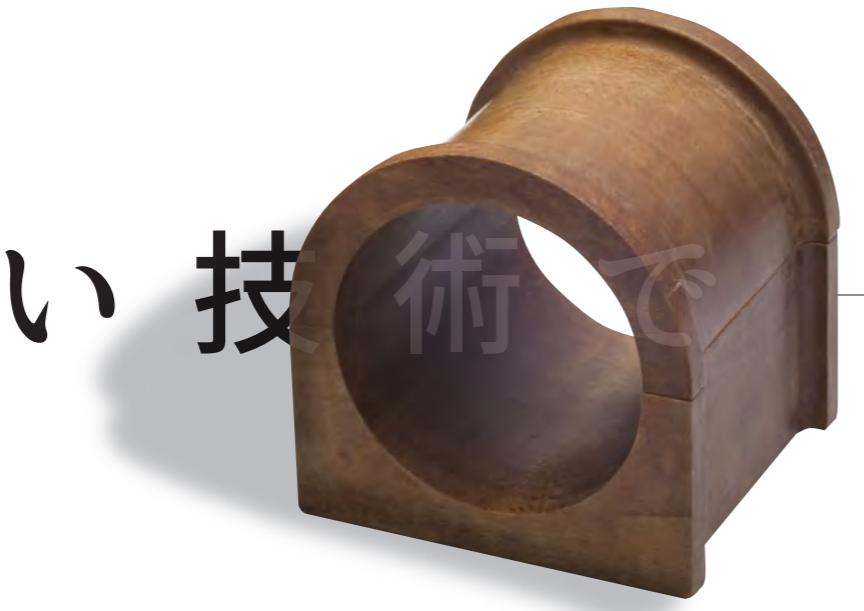
技術を。
社会に
応え続ける



いつの時代も

他の追随を

許さない技術で



社会と人の営みに

応え続けてきた。

OILES Recruiting Book

オイレス工業は、オイレスペアリングのトップカンパニーであり、
免震・制震技術においても他の追随を許さない技術を誇る会社です。
今や、私たちの製品は世界のあらゆる場所で使用されています。
しかし、なぜそうなることができたのでしょうか?
1931年、オイレスはこのひとつの木質軸受の開発をきっかけに、
材質にとらわれることなく、
“樹脂”“金属”そして両者の利点を合わせた“複層”、“エアペアリング(摩擦ゼロ)”を開発。
また、軸受で培った技術を応用し、免震・制震の分野を切り開きました。

これからも取り組むべき社会課題は、無限に存在します。
私たちは、時代のニーズを先取りし、
トライボロジー(摩擦・摩耗・潤滑)とダンピング(振動制御)をさらに追究することで、
絶えず新しい製品を生み出し、技術で社会に貢献します。

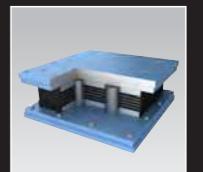
もっと滑る
もっと耐える技術を追究したら
運転時間が伸び
メンテナンスも楽になりました

—オイレスペアリングは、目に見えないところで社会を支えています—



落ちない技術を
追究したら
100年安全に道をつなぐ
橋がかかりました

—オイレスの免震・制震装置は、建物や橋の安全に貢献しています—

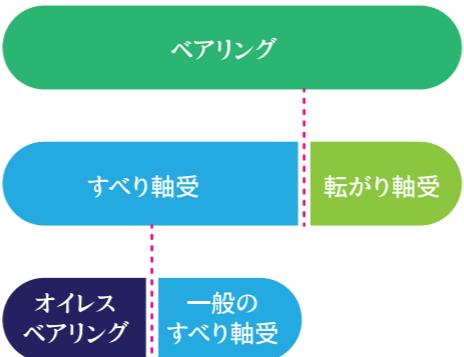


01 オイレス ベアリング とは？

オイレスベアリングは、機械の要素部品“ベアリング（軸受）”の中でも、潤滑性があり、無給油もしくは給油回数を減らして使用できるすべり軸受として、あらゆる分野で活躍しています。

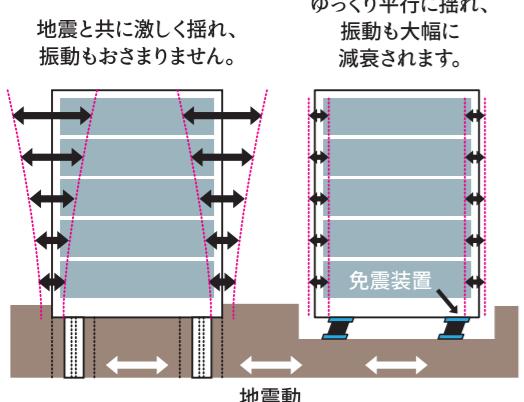
オイレスは、軸受そのものに潤滑成分を含ませる技術を独自開発し、国内で初めてオイレスベアリングの製品化に成功しました。潤滑性をもたせたオイレスベアリングは、低摩擦・耐摩耗性・耐焼付き性など、一般的のすべり軸受では得られない高性能を発揮し、機器の高性能化とメンテナンスフリーを実現します。また、転がり軸受が使用できない過酷な環境でも高い耐久性を発揮します。

自動車、鉄道、家電製品などの身近なものから発電所、海峡大橋などの社会インフラ向けに、内径2ミリの製品から1メートルを超える大型製品まで、用途に合わせた製品を提供しています。



従来の耐震構造

免震構造



免震とは、建物と地面の間に免震装置を入れることで、地震発生時の揺れ(振動エネルギー)を直接建物に伝えないようにする地震対策です。地震発生時に建物を守るだけではなく、なかにいる人や財産も守ることができます。

制震は、建物が受けた地震や風などの揺れ(振動エネルギー)を吸収し、揺れを小さく抑えるものです。超高層ビルなどへの地震対策として多く採用されています。

現在、免震・制震の技術は、大規模災害から都市機能を守る最も効果的な地震対策として評価されており、高層ビル、病院、庁舎、歴史的建造物などでオイレスの免震・制震装置が採用されています。代表的な製品であるLRB(鉛プラグ入り天然積層ゴム型免震装置)をはじめ、制震壁、BM-S(橋梁用ピングダンパー)など、多様な製品を開発してきました。

03 オイレスの根幹技術 トライボロジー・ ダンピング

オイレスの根幹の技術、それは“トライボロジー”と“ダンピング”です。

「摩擦」「摩耗」「潤滑」を追求する“トライボロジー”と振動を制御する“ダンピング”は全く異なる技術分野であることから、かつてはそれぞれに研究開発が行われていました。

この2つ技術を世界に先駆けて融合し、発展させてきたのが、私たちオイレスです。これまで交わることのなかった2つのコア技術を追究することで、「快適な暮らし」「安全で安心な都市基盤の構築」

「環境保全」に幅広く貢献できる独創的な製品を、数多く提供しています。

これからも“トライボロジー”と“ダンピング”を駆使し、社会に貢献する製品を生み出します。

摩擦・摩耗・潤滑



振動制御

トライ＆エラーを繰り返し、
求めめる結果を追求する。
それこそがオイレスの未来を創る。



オイレスの原点

—チャレンジ精神と探求心から製品を生み出す—

オイレスの創業者、川崎宗造はある日、海外製の油が含まれた木質軸受を見つけ、開発に着手しました。適切な材質や部位を見つけること、含油する油の選定や量の調整などに苦労し、トライ＆エラーを繰り返しましたが、「最適な材質と油を突き止め、自らの手でオイレスベアリングを開発したい」というチャレンジ精神と探求心から、試行錯誤の末、ようやく日本初のオイレスベアリングの開発に成功しました。

今日、オイレスの社員も創業者のチャレンジ精神と探求心を受け継いでいます。製品開発の際には、時に500回以上の失敗から1つの製品、材料が生まれることもあります。また、積極的に新たな業界や用途への道を切り開き、社会や顧客が求める新たな価値を提供しています。

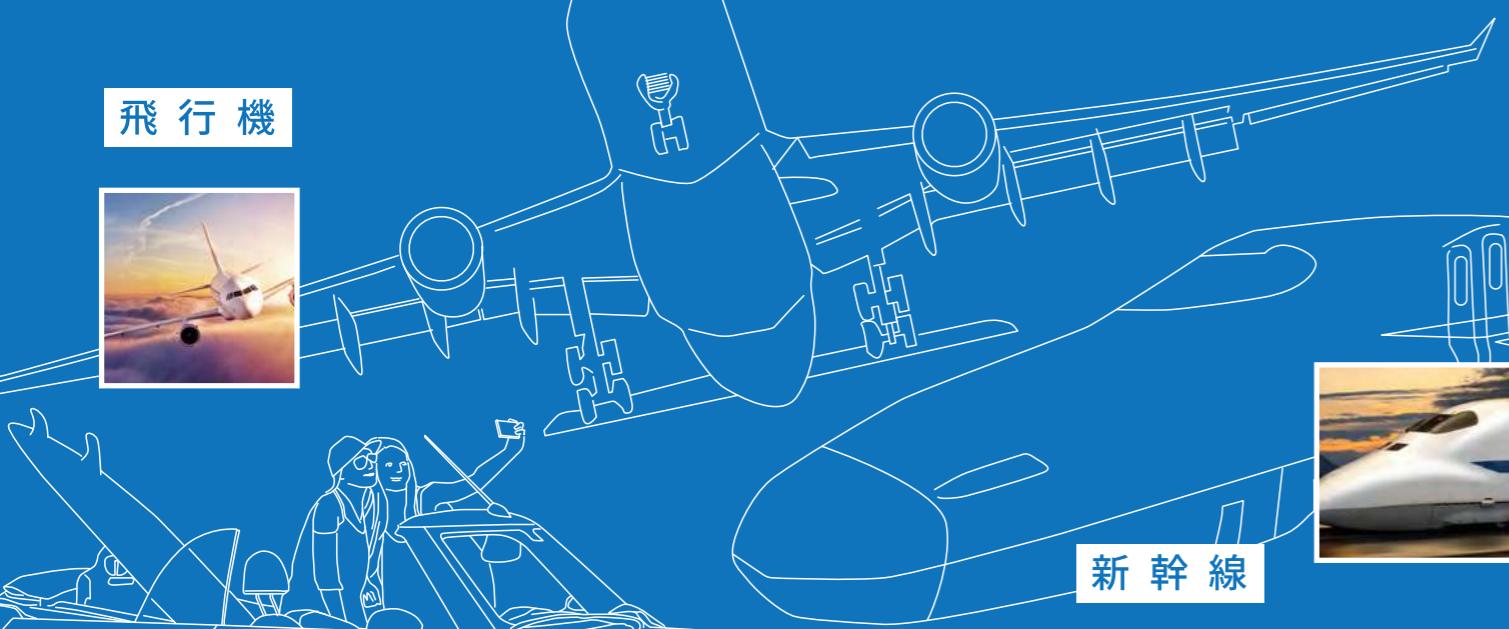
時代のニーズを先取りし、未来の社会を支える

近年、人々の消費スタイルが変化してきたことと同様に、顧客がオイレスに求める価値も、「快適性」や「安心・安全」を追究したものに変化してきました。

軸受事業では、自動車業界向けに、座席シートが倒れる速度を抑制するシートダンパーを開発し、快適な車内環境の実現に貢献しています。従来は、シートがゆっくりと倒れることで、高級感を演出するものとして高級車に搭載されていましたが、快適性も評価され、2019年には初めて軽自動車にも採用されました。

また構造事業では、建物や橋梁向けの製品だけではなく、工場設備や物流倉庫を守るといった設備免震という新たな分野への取り組みも強化しています。東日本大震災の際、設備の回復に一か月以上かかった企業も多くあるなかで、設備免震は企業の経営資源や機能を守る有効な手段です。

飛行機



新幹線



自動車

広がり続ける フィールド

ブランコ



ジェットコースター



マウンテンバイク



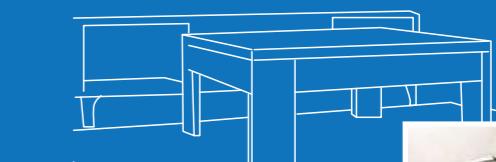
太陽光発電・
風力発電



介護用ベッド



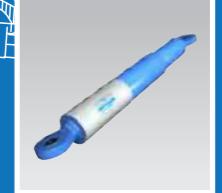
車いす



ロボット掃除機



橋梁



高層ビル

世界初 軸受免震

免震観覧車の実現

持ち込まれた難題

2013年も押し詰まつたある日、免震事業部大阪営業所にとある設計事務所から、ひとつの依頼が持ち込まれた。オレスにしか頼めない。ぜひ力を貸してほしいという言葉に続く依頼内容は免震観覧車の実現。プロジェクトの営業担当となる中津海順一は、第一印象をこう話す。

「入社してまだ経験が浅かったせいでしょうか。これはおもしろそうだと思います。しかし、上司をはじめ周囲の社員は眉をひそめて考え込んでいる様子。持ち込まれた依頼が前代未聞の難題だったと知ったのは、詳細を知ってからのことでした。」

Redhorse OSAKA WHEEL以前に免震観覧車を実現した例は世界にない。理由は明白。ビルなどの建物と比較して軽すぎるのだ。免震装置は一定の重量がなければ所定の性能を発揮しない。「事情を聞くと、地震動に対応する設計が必要だが、前例が無く、方法もわからず困っているとのことでした。しかし、観覧車の建設計画は決定事項です。」

世界初のプロジェクトに当社の技術力が求められたのです。私はすぐに周囲の社員やグループ会社の免震エンジニアリングに相談し、プロジェクトを進めることになりました。」

年が明けた2014年早々、設計者との本格的な打合せからプロジェクトは始動した。免震を実現するには、設計面の課題に加えて、納期や費用の問題など事業面の課題もクリアしなくてはならない。

「当社はビルをはじめとする建物への実績はありましたが、観覧車への採用は初めて。特に技術面の課題が多く、設計者との綿密な打合せや多くのケーススタディを重ねた結果、無事に設計面、事業面での課題をクリアし実現にこぎつけました。」

軸受を同時受注せよ

中津海が免震設計の課題解決に奔走していた頃、当時、軸受事業部第一技術部に所属していた石田良充にもまたひとつのミッションが与えられていた。観覧車の中心軸を支える軸受を営業と共にオレスで受注せよという指令である。



2013年入社

免震事業部 建築営業部 大阪営業所

中津海 順一
Junichi Nakatsuumi

2007年入社

軸受事業部 滋賀工場 技術課

石田 良充
Yoshimitsu Ishida

「軸受は免震同様、オレスの事業の柱です。世界初の免震観覧車を手がけるなら、その軸受を当社が手がけたい、という想いが軸受事業部でも高まりました。当社は橋やダムに用いる大型の軸受は手がけたことがありましたが、観覧車の中心軸用は初めてです。さらに顧客が求めていたのは軸受だけではなく、軸受を含むユニット製品(ユニット=軸受と軸受を入れるケース)をオレスで設計してほしいということでした。正直、このプロジェクトにはさまざまな困難がありました。」

そのクリアすべき困難のひとつが、軸受を設計する際に必要となる強度計算だった。

「立ち上がり当初は、それまでの設計基準に囚われていたことで適切な設計や提案ができず、足踏みをする日々でした。そこで2014年の夏頃、それまであまり業務での関わりが無かった免震事業部の設計部門に支援を仰ぎ、構造力学上、安全に必要な条件の洗い出しや3Dモデルでの解析を行い、ようやく適切な強度計算を進めることができたのです。」

中津海がようやく解決策を見出していた頃、石田もまた最大の壁を乗り越えていたわけだ。

大阪・万博記念公園内、複合施設EXPOCITYのランドマークとして多くの人々に愛されているRedhorse OSAKA WHEEL。この観覧車は世界初の免震観覧車として知られている。実はこの観覧車の中心軸を支える軸受、地震から乗っている人を守る免震装置にオレス工業の技術が活かされているのだ。

免震装置、オレスのふたつの主力製品がRedhorse OSAKA WHEELを実現へと導いたのだ。

2016年7月に開業した世界初の免震観覧車はマスコミにも多く取り上げられ、話題をさらった。

それぞれに異なるプロジェクトではあったが、「初」に挑んだふたりが得たものは共通している。それは「不可能なものはなにひとつない」という、確信だ。

「それまでは軸受のことは軸受事業部で解決する、という雰囲気がありましたが、このプロジェクトの結果、免震事業部にノウハウがあるものは、免震事業部に協力を仰ごうという雰囲気ができました。オレスは軸受だけではなく免震で培ってきた技術がある。それまで手がけたことがなくとも、ふたつの事業部が力を合わせれば、必ず成し遂げられるという確信を得ました。」(石田)

「営業のターゲットが広がりました。オレスができること、提案できることはほかにもたくさんあるはず。建物や橋といったこれまでの実績に捉われず、さまざまな可能性に挑戦しようと思うようになりました。仕事への考え方も同様で、何事にもトライしてみる姿勢は今も大事にしています。」(中津海)

石田と中津海はそれぞれ別の場所でプロジェクトを進行していたが、ふたりの軌跡が交差したという確かな証しがある。

「観覧車のチケット売り場の片隅に、開発メンバーの名前が刻まれたプレートがひっそり飾られているんです。」(中津海)
そこには、世界初を成し遂げたふたりの名前がしっかりと刻まれている。



しかし、石田にはもうひとつ越えなければならない壁があった。産業用機械向けとは比較にならない大きさのユニット製品をどこで、どのように生産するかという問題である。

「営業の努力もあり2014年の年末には当社の受注が決定しました。通常であれば軸受事業部傘下の工場で生産するのですが、軸受事業部は今回のような大型製品の生産設備を持っていませんでした。そこで普段から大型製品を生産する免震事業部の足利工場に協力を要請し、無事に生産することができました。」

石田にとって、またオレスにとって初となる、観覧車中心軸向けユニット製品というミッションは、実は免震事業部の協力のもと遂行されていたのだ。

プレートに並ぶふたりの名前

2015年の夏、世界初の免震観覧車に搭載される観覧車向け軸受ユニットと免震装置は納品の運びとなり、ふたつのプロジェクトは無事終了した。軸受と



武川 純亮

2010年入社
軸受事業部 第一技術部 技術一課

仕事内容 | 製品開発、軸受設計、技術サービス

大学院では振動工学研究室に所属し、摩擦や振動に関する研究をしていました。入社以来、一般産業向けの軸受の開発、設計、技術サービス業務を担当しています。製品はさまざまな装置に用いられるので、搭載されるものによって部署内で担当が分かれています。私の場合、最初は鉄道車両用部品を、その後、水力発電や水車に用いる軸受を担当しています。

製品開発は新規の場合もあれば、既存製品を改良する場合もあります。また、材料の選定、設計、評価、営業支援、お客様への技術的な提案など、自らが担当する製品のすべてに関わることができるのが当社の技術者の特徴です。



私が成し遂げたこと

海外進出の突破口となる製品を送り出す

入社4年目までの実績としては、鉄道車両用の連結装置の開発です。これは車両に固定する部分が走行中に緩む問題を解決したものです。原因究明から取り組み、最終的には私が設計した新装置が全車両に搭載されました。複雑な課題が多くいたため、戸惑うことも多かったですが、それだけ成長に繋がり、現在の仕事のベースとなりました。その後、他の鉄道車両用の製品開発にも携わりました。要求された条件は相手部品を確実に固定しつつも一定範囲の動きは可能にすること。摩擦の微妙な調整には材料特性が重要なため、研究開発部の協力のもと100種類以上に及ぶ材料配合を試した結果、製品に結実できました。

最近では、水力発電用の軸受を担当し“ファイバーフロンGH”を開発しました。水力発電用の樹脂軸受は海外での需要も高いため、開発時は、従来扱ったことのない高い機能を有する樹脂材料を初めて採用し、それに伴い新たな成形技術を確立しました。

もたらした価値

摩擦を低減してエネルギー消費を減らす、耐久性を高めて長寿命化をはかる、コストを下げて競争力を強化する、この3点は、鉄道車両用でも水力発電用でも共通して必要です。これらは、当社の売上や利益にも貢献しています。特に水力発電は現在、クリーンエネルギーとして注目を浴びており、日本は政策の一環として、潮流発電や波力発電にも注力しています。そのため、これらに用いる軸受の信頼性向上は、発電装置の信頼性にも繋がるため、社会的な責任も大きいです。現在は国内シェア9割以上の水力発電装置用の軸受を海外に広めたいと考えています。また、国内は金属製品が主流なのに対し、海外では樹脂製品が求められるケースが多くあります。私が開発した“ファイバーフロンGH”は、軽量で、高い摩擦特性を有し、コスト面でも優れた樹脂軸受であり、今後の海外進出への可能性を開いたと考えています。

成し遂げたいこと

サービス領域まで踏み込んだ技術者に

当社の大きな強みは、材料を開発する技術と知見があることです。それを活用し、“ファイバーフロンGH”的性能をさらに高め、顧客の要望に合わせた製品群を増やしたいです。また、顧客の要望に応えるために、軸受だけではなく、周辺部品を含んだユニット製品の開発も必要です。さらに、製品寿命の監視により交換時期を把握し、保守や管理を簡便化するシステムを将来的に開発し、利便性の向上に繋げたいと考えています。他の業種との連携も視野に、このようなサービスに関われる総合的な技術者になりたいと思います。

私が成し遂げたこと

新材料の開発

新製品に繋がる新たな樹脂材料の開発を行いました。この材料を用いた軸受は、家電や情報機器などの一般産業から自動車関連まで国内外の幅広い業界で使用されています。開発段階では試作品の性能をさまざまな項目で評価し、量産段階では生産性、コスト、品質の課題を検証しました。当時は、評価技術や分析技術、量産に関する知識が乏しかったのですが、研究開発部だけではなく、技術部、営業部、量産部門と連携をしつつ、自ら必要な知識を積極的に得ることで、課題を乗り越えることができました。

研究開発から製品化まで携わることは貴重な経験であり、「ものづくり」の楽しさを実感しました。この時に身に着けた研究開発者としての技術力、他部署との信頼関係、さらには自らが担当した製品を市場に出したという達成感は、新たな仕事に取り組むうえでの自信に繋がり、現在の仕事の原動力にもなっています。

もたらした価値

開発した材料は汎用性が高く、国内外のさまざまな分野で使用されているため、当社の経営理念にもある通り「技術で社会に貢献する」ことができました。また、この成果が評価され社内で「創立記念賞」を受賞することができました。この賞は私だけの力で得たものではなく、開発に協力してもらったすべての社員のおかげであると考えています。開発した材料は特許を取得し、それ以後の研究開発においてもオレス独自の技術として活用されています。今後は同様の課題に向かっていく後輩などに、この経験で得た技術を伝えたいと考えています。現在は新しい研究開発に取り組んでいます。課題は多いですが、当社が培ってきた技術力と社員の能力を結集すれば不可能ではないと考えています。顧客のニーズや市場の変化を把握し、より良い軸受材料を開発すべく、積極的に他部署と連携し、「ものづくり」を楽しみながら製品化を目指していきたいです。

ワークライフバランス

ふたりの子の母親と研究開発者を両立して働く

現在育児中のため、短時間勤務制度を利用して働いています。限られた時間で効率よく業務を進めるため、業務の優先順位や工程管理を常に把握し、仕事の仕方を工夫しています。子どもの都合で休暇を取ることがありますが、周囲の支援や会社の制度のおかげで、育児と仕事を両立することができています。仕事で煮詰まったときや、育児で煮詰まったときには、研究開発者から母親、母親から研究開発者と役割が入れ変わることで気分転換になっています。母親としても研究開発者としても一層成長しました新たな材料を生み出していきたいです。



Aoi Kanno



田中 剛

2000 年入社

免制震事業部 開発部

仕事内容 | 免制震装置の開発

免制震事業部開発部では、免震装置、制震装置の開発に取り組んでいます。開発形態は大きく二通りあり、ひとつは当社独自の製品開発・改良、そしてもうひとつは顧客や研究機関・大学との共同開発です。私は配属以来、制震ダンパーの開発に携わっていますが、ダンパーは建物や橋梁以外の機械でも使用されることがあります。新しい用途開発も担当しました。いずれの場合も、求める性能を満たすために、仕様決定の企画段階から参加し、設計、評価試験、製品化まで関わっています。



私が成し遂げたこと

大型橋梁用免震装置の開発

2009年に開通した、九州・有明沿岸道路に架かる矢部川大橋の大型制振装置の開発に携わりました。矢部川大橋は、高さ85mの主塔からケーブルを張って橋桁を吊る斜張橋と呼ばれる橋で、橋脚間の距離261mは、コンクリート製斜張橋としては日本一の長さです。最初に設計事務所から相談を持ち込まれたときは、300tの耐荷重性能が必要と聞かされ、思わず耳を疑いました。その当時、それほど大きなダンパーは存在せず、ちょうど社内で開発中だった試作品は1/100程度の性能だったからです。基礎理論は同じでも大型化にはまた別の課題が立ちはだかります。設計事務所と協働し、仕様を決定するまでに1年。設計完成後も、外部機関による検証試験、試験方法や装置の製造場所の決定、さらには製品納入や施工方法に関するこれまでさまざまな問題を解決する必要がありました。初めて直面する課題ばかりで苦労しましたが、他部署の協力も得て、すべての課題をクリアすることができました。開発依頼から施工完了まで6年をかけたプロジェクトでした。

もたらした価値

6年の歳月をかけて開発したダンパーは、社内最大級であるにもかかわらず、橋梁全体から見るとマッチ棒のように見えました。高さ85mの主塔からは、矢部川を挟んで有明沿岸道路が伸びていく眺望が開けており、その先に九州の街や空港が続いていました。橋が道を繋ぎ、やがて完成された交通網が社会にもたらす利便性を実感したのはその時です。私は、高校時代に三陸はるか沖地震を経験したことがきっかけで、大学で免震制振を学ぶ道を志しました。東日本大震災などの被害はありませんでしたが、巨大な地震が交通網を破壊する恐ろしさを体験しています。矢部川からの景色を見た時、大型橋梁の耐震性を支えるこの大型ダンパーを開発したこと、僅かながらでも社会の安全に貢献できたのではないかと思いました。私にとって、大きな達成感を得られた仕事のひとつです。

仕事の流儀

諦めない。

開発の現場では、一瞬のひらめきすべてが解決するようなことは起こりません。日々、課題に対して頭を抱え、もがくなかで、理論や仮説に基づき試作を重ねています。それでもうまくいかない時に採る手段はひとつ、「諦めない」こと。理論だけではなく現場・現物からヒントを探し、「何か」を変えながら、次の試作を繰り返します。社会や顧客が当社の技術を待っている状況で、諦めるという選択肢はありません。それは私だけではなく、社会に新しい価値を生み出し続けてきた当社社員に共通するスタイルです。

私が成し遂げたこと

トラック向け部品で新規受注、
トラックの性能向上にも貢献

トラック業界はモデルチェンジが少なく、部品メーカーは固定しがちで、新規開拓が困難です。そこで各設計担当者を頻繁に訪問し、トラック向けの製品や実績紹介、そして提案を重ねました。私の提案力を高めたのは、当社の強みである技術サービスです。自社で製品試験を行い、データを提供するサービスで、輸受単品だけではなく、実際の使用環境を想定した状況での試験も含まれます。こうした努力の結果、新たに数十名の設計担当者とも知り合い、先行開発の情報や引き合いをいただけるようになりました。そして、2017年、15年ぶりにフルモデルチェンジしたトラック向けに、3つの部品が新規で採用となりました。これらは、すでに他社製品の採用が決まっていた段階から、「オイレスの製品に切り替える」という顧客からの要望で決まった案件だったため、喜びもひとしおでした。顧客の難題に対応し、技術部をはじめとする関係部署と連携して提案できた結果だと思います。

もたらした価値

トラックメーカーの顧客との関係を構築したこと、当社に対する信頼を一層向上させたことです。それにより、直接の顧客だけでなく、それまで取引がなかった部品メーカーを紹介していただくこともできました。営業活動を行う際に特に重視しているのは、当社の実績や技術サービスの内容を提示し、トライボロジー（摩擦・摩耗・潤滑）の分野に関する技術力の高さを伝えることです。それにより、何かあったときにお客様から声をかけてもらえる信頼関係を築くことができていると思います。実際、それが新用途、新市場に向けた製品の受注に繋がったこともあります。また、当社の製品が普及することは、車両の性能や乗り心地の改善だけではなく、騒音問題の解決、エネルギー効率の向上にも貢献するため、社会的な責任も大きいと考えています。

成し遂げたいこと

100 年に一度の大変革期というチャンス

直近の目標としては、担当している顧客に対し、これまで採用されていなかった製品を販売することです。さらに、電動化、自動化、IoT活用、シェアリングなど、100年に一度とも言われる自動車の大変革期に対応した案件を生み出していくたいです。そのためには、この変革に関する最新技術や情報を積極的に収集し、社内の関係部署と共に新しいアイデアを創造することが必要です。前例のない新製品を世に送り出し、新しい時代の需要にも応えたいと思っています。



趙 菁

2014 年入社

軸受事業部 第二営業部 東京営業所

仕事内容 | 自動車業界向けへの営業

自動車の完成車メーカーや部品メーカーに対する営業として、顧客への当社の製品や技術サービスの提案、新規開拓活動、既存の製品の改善活動など、幅広い業務を担当しています。また、顧客のニーズを探り、その背景や目的を明確したうえで、社内外での調整を行うことも重要な業務のひとつです。

私は中国出身ですが、日本の「ものづくり」に感銘し、日本の高い技術力を世界に広げたいと思っていました。海外への実績も多い自動車向けの営業部で、その一翼を担えていることは大きな誇りです。





伊藤 雪奈

2017年入社
経理部

仕事内容 | 連結決算業務など

経理部は、企業活動を会計基準に則って数値で表し、社内外に対して経営や投資などの判断材料を提供する役割を果たします。私が主に担当するのは、海外も含めた当社グループの決算数値をまとめ、「連結決算業務」です。また、経営陣が使う「社内会議用資料の作成」、決算短信、四半期報告書、有価証券報告書という「社外開示資料の作成」なども行っています。連結決算業務は、グループ全体の活動の成果を数値で表す重要な業務。責任は重大ですが、若いうちからその業務に携われていることは大きなやりがいです。



私が成し遂げたこと

国際会計基準変更への対応

2019年1月から適用開始となる国際財務報告基準(IFRS)の新リース基準に対応する担当者になりました。新リース基準では取引の実態をより正しく表示するために、これまでと比較して複雑な会計処理が求められることになりました。当社では、日本国内は日本の会計基準、米国拠点は米国会計基準、米国以外の海外拠点はIFRSという基準を適用しています。そこで米国以外の海外子会社の経理部員と情報交換し、監査法人と協議して、当社の連結決算および開示資料に反映させました。英文でのメールのやりとりでは、わかりやすい表現で問い合わせるように努めるなど、前向きに取り組みました。最終的には有価証券報告書に変更を正しく反映することができて、無事に基準変更の対応を完遂することができました。

もたらした価値

社外向けの資料は、株主や顧客などが当社を判断する材料であるため、企業にとって重要な情報のひとつです。その作成を私は入社3年目という早い段階で担当しており、大きな責任と会社からの期待を感じています。言い換えると、若手でも経理面から当社の価値を世に伝える役割を担えるということです。現在、国内の会計基準も変更の動きがあり、私はそれに対応するプロジェクトにも参加しています。このプロジェクトは経営企画部と協働し、軸受事業部、免震事業部、グループ会社と情報交換しながら進めています。経理部などのスタッフ部門はサポートの印象が強いかもしれません、「支える」という意識ではなく、積極的に他部署と連携することで、結果として会社全体の価値を高めることができていると思います。

私が成し遂げたこと

納期遵守率100%を維持

量産部門である工場は、当然のことながら依頼される製品の納期や量を正確に守ることが理想です。しかし、私がスキッパーになった頃は、納期を遵守できないことがありました。原因は関係部署との連携が不足していたことをはじめ、受注の把握不足など、多岐にわたりました。そこで、職場全体で納期遵守率100%を目指しました。納品管理の責任者はスキッパーのため、まず私が日々の受注や生産の荷負状態を把握し、それに対して最善の体制を取るよう徹底しました。さらに生産管理課をはじめとする他部署との連絡を密にし、大口受注の生産計画や世間的な市場の動きを早めに察知し、受注予測を立て、調整を行いました。その結果、数年前に年間を通して納期遵守率100%を達成、その後も維持することができています。

もたらした価値

納期遵守率100%を達成、さらにそれを維持しているため、顧客満足度の向上や当社と顧客間の信頼構築に貢献できています。100%を目指すなかで、職場の社員や作業者との関係性やコミュニケーションが強化されたことは、大きな力になったと思っています。スキッパーには、受注量の変動による作業者不足への対応、作業手順の変更や調整など、全体の指揮を執りつつ、生産性を高めることが求められます。そのため、納期を遵守するには職場全体の連携が必要不可欠です。

また、機械のトラブルや不具合にも自ら対応し、作業者からの要望などにも的確に応えるよう心がけています。2019年、これまで最高の受注を記録した際も納期に遅れることなく生産できたのは全員の努力の結果だと考えています。



末吉 真章

2010年入社
藤沢工場 製造三課

仕事内容 | スキッパー(受注・出荷管理)

鹿児島の工業高校を卒業し、入社後、藤沢工場の製造三課に配属されました。製造三課では、#500という当社を代表する製品を、サイズや特徴に合わせて8つのラインで生産しています。入社後、ラインの製造を管理するラインマン（ライン従事者）となり、4年目からは、8ラインすべての製品の納期や出荷を管理する責任者である「スキッパー」を務めています。具体的には、生産管理課から注文数や納期の連絡を受け、それに合わせて製品を生産し、物流担当に引き渡すまでの一連の業務を担当します。



リフレッシュタイム

バンドで夏の納涼祭ライブに出演

学生時代、100名規模の軽音楽サークルでベースギターを担当していました。これがきっかけで、オレスでも先輩や後輩など、若手社員同士でバンドを組んでいます。

2019年の「納涼祭」では、初めてバンドでのライブを行い、私もその一員として、社員や社員の家族、地域の方の前でベースの腕を披露しました。もともと社員同士の仲がいいと思っていたましたが、バンドを結成したことでの職場を超えた繋がりの強さを、さらに感じるようになりました。

成し遂げたいこと

緊急対応力も高め、より良い職場を作りたい

納期遵守率100%はもちろん、クレームゼロ、労災ゼロといった当たり前の目標を常に達成・維持できる職場を作りたいです。

また個人的には今後、予想できない緊急事態への対応力も身につけてみたいと思っています。たとえ、機械トラブルが起きたとしても、どこに問題があるかを瞬時に発見し、できるだけ早く解決すれば、機械の停止時間を極力短くすることができます。その結果、顧客に対して影響が及ぶことがないようになりたいと考えています。

世界で 求められる オイレス。



- 本社
- 販売・生産拠点
- 営業拠点
- ▲ 生産拠点
- 代理店

人材育成

オイレスでは「みんな専門家に」という社是のもと、社員の成長や技術の継承を重要に考えています。

ひとりひとりの資質・個性を活かした能力開発・教育機会の提供を積極的に行い、その力を最大限に発揮できる環境を整えています。

階層教育	新入社員研修、中堅社員研修、監督者研修、管理職研修、選抜教育など
職種教育	技能教育、技能士養成（特級・一級・二級）など
国際人育成	海外赴任前研修、英会話研修など
自己啓発支援	資格取得奨励制度、通信教育、外部セミナー活用など

 One Point!	若手社員の育成
オイレスでは、「3年間で社員を一人前に」という考え方のもと、若手社員の育成に取り組んでいます。具体的には、入社1年目に行う新入社員研修とOJT研修のほか、2年目にはキャリアアップ研修、3年目にはステップアップ研修と、成長段階に合わせたカリキュラムを取り入れています。また、社員ひとりひとりの専門性を高めるため、社内の技能研修や教育プログラムのみならず、社外講習への参加も推奨しています。さらには将来、さまざまな部署で活躍できるような人材育成の観点から、ジョブローテーションを経たキャリアの形成の支援やグローバル人材の育成にも力を注いでおり、なかには、20代で海外駐在を経験する社員もいます。	

働きやすい環境づくり

海外により積極的に挑戦したい

金子亮平 Ryohei Kaneko

2001年入社 軸受事業部 第二技術部

アメリカ ノースカロライナ州
OILES AMERICA CORPORATIONに赴任
2010年11月~2015年5月

海外案件の業務が増えてきた頃、当時の技術部長からアメリカの現地法人への海外赴任を打診されました。当社は製品の性能だけでなく、顧客に対して必要な試験を提供する技術サービスが強みのひとつであり、それをアメリカでも浸透させる必要がありました。

海外での業務は多岐にわたり、日本で設計された製品の設計方法を伝えることや、現地の顧客に合わせた仕様変更や調整といった設計者としての業務だけではなく、通訳、現地に合わせた手順の標準化、マニュアルの整備なども重要な業務です。どの業務においても、日本で培った、定量的な説明能力、論理的思考力、そして技術知識が赴任時に大いに役立ちました。

さらに現地スタッフとの普段からの付き合いも大切にしていました。海外だからこそ、心の壁を取り払わないといけないと思い、昼食と共にし、週末は一緒にスポーツをするなど、積極的なコミュニケーションを意識していました。この赴任によって、日本だけを見ても良い仕事はできないことを痛感しましたし、バックグラウンドが違う社員でも互いの価値観を受け入れる姿勢があればわかりあえると確信しました。この経験を機に、より海外赴任には前向きになり、次は別の国に行ってみたいという思いもあります。日本以外の国で働くことは仕事のみならず、人生にとって貴重な財産と言えるでしょう。

全ての従業員が仕事と生活の調和を保ち、日々活力をもって安心して働き続けられるよう、ワークライフバランスを支援する体制の充実と働きやすい職場づくりを行っています。

定時退社日

水 金

定時退社を徹底しています

年間休日

127日

+
有給休暇、特別休暇、ボランティア休暇など

子育て支援制度

産前産後休暇

育児休業

短時間勤務制度

同好会

テニス、野球、フットサル、華道など

10 団体

レクリエーション補助

一人当たり 1 万円

社員旅行、ボーリング大会、バーべキューなど職場ごとにさまざまな活動をしています。

社宅制度

独身者の借上げ社宅

転勤社宅

結婚者家賃制度

など

SDGsへの取り組み

SDGs(持続可能な開発目標)とは、2015年に国連サミットで採択された2030年までに達成すべき国際目標です。オイレス工業では、事業活動を通じて取り組むSDGsのゴールを明確にし、目標達成に貢献しています。



OILES オイレス工業株式会社

〒252-0811 神奈川県藤沢市桐原町8番地 TEL:(0466)44-4828

URL:<https://www.oiles.co.jp/recruit/>

MAIL:oilesjinji@oiles.co.jp(採用に関するお問い合わせはこちらにお願いします。)

