

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第44回

会社のさまざまな支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業”の現場から。第44回目は、世界的なプラモデル金型メーカー、(有)秋東精工(江戸川区)をご紹介します。国産初のプラモデル「原子力潜水艦ノーチラス号」の金型を彫った人物として名高い柴田社長にお話を伺いました。同社は、公社が提供する取引情報提供事業^(注1)や中小企業向け福利厚生制度「JOYLAND」^(注2)、各種セミナーを活用されています。

世界が賞賛!

プラモデルの歴史をつくり続ける金型メーカー

有限会社秋東精工

始まりは「原子力潜水艦ノーチラス号」!!

1958年、国産初のプラモデルが産声を上げた。マルサン商店^(注3)から発売された「原子力潜水艦ノーチラス号」である。プラスチックの製造技術が国内では確立されていなかった当時、初のプラスチックモデルの商品化として一躍脚光を浴びた。その歴史的な瞬間に立ち会った人物が、現在、プラモデル金型製作では業界随一である秋東精工の柴田幹雄社長である。



マルサン商店入社当時の柴田幹雄さん(右下)

柴田社長は1955年、秋田から上京して模型メーカーのマルサン商店に就職した。江戸川の工場ではブリキ玩具のプレス金型製作に従事していたころ、日本で初めてのプラモデル「原子力潜水艦ノーチラス号」の開発が始まった。最も重要な金型製作を任されたのが柴田さんだった。

材料調達から開発、製品化のノウハウなど全くゼロからの出発だった。金型を掘るため、ドイツから最新の立体彫刻機・パンタグラフミラーが導入された。白衣を着たドイツ人技師に指導を受けたがドイツ語など分かるはずもない。手の動きだけで必死に覚えた。何度も失敗し金型の材料はすぐに無くなった。自転車で亀戸まで材料を買いに行き、何十キロもある鉄の塊を積んでペダルをこいだ。スパナとげんこつが飛んでくる現場で格闘する毎日。それでも「三度の飯よりものづくりは楽しかった」と柴田さんは言う。究極のプラス思考である柴田さんに、「無理だ」「できない」という言葉はなかった。「必ずでき

る、何か方法があるはずだ」と無心で突撃した。一年をかけてようやく金型は完成し、国産初のプラモデル「原子力潜水艦ノーチラス号」は歴史的発売に至ったのである。



国産初のプラモデル「原子力潜水艦ノーチラス号」

高度経済成長とともに創業期から成長期へ

完成型ブリキ玩具が主流の時代、初めこそ市場の反応は冷ややかだったが、TV番組「陸と海と空」の放映が始まるとプラモデルの人気と知名度は一気に高まった。柴田さんは独立し、秋東精工を設立した。社名は「秋田」から「東京」へ上京したことから名付けた。1978年、スーパーカーブームが絶好調のころだった。記念すべき初受注は「ランボルギーニ・ミウラ」。その後、高度経済成長とともに受注を拡大する。1979年、テレビアニメ「機動戦士ガンダム」の放映をきっかけとした「ガンプラ」ブーム、1987年には「レーサーミニ四駆」とプラモデル市場ではヒットが続いた。もちろん、「ガンプラ」の多くも同社の金型から生まれている。ピーク時には会社の前に模型メーカーの列ができた。工場がフル稼働状態で、発注を1年待たせたこともあるという。その「秋東」の名は、国内メーカーはもとより、海外にも広まった。現在では、世界の模型メーカーに「スモール・シバタ」のニックネームで一目置かれる存在となっているのだ。



秋東精工の初受注「ランボルギーニ・ミウラ」

「技術力」と「開発提案力」ここがすごい!



「生きた精密機械」
名工の清水勤さん

こうした成長の背景には確たる理由がある。一つは、「もう少し」という言葉の寸法を再現できる技術力である。マニアも唸る絶妙な曲線、数値では表現できない世界で繰り広げられる職人技。これを支えるのが、柴田社長をはじめ、「金型の芸術家」石亀さん、「生きた精密機械」清水さん、といった名工の存在である。この名工の存在が同社の技術的なブランド力を

高めているのである。

もう一つは、イラスト一枚からでも形にしてしまう開発提案力である。ある米国の模型メーカーからヘリコプターの依頼がきた。渡されたのはイラスト一枚だけ。それでも図面化、モデル化し顧客が感動する製品を納品した。2千タイトル以上ものプラモデル金型を製作してきた経験とノウハウの賜物である。どんな形で、いくらで売ればユーザーに売れるかまで瞬時に分かるそうだ。実際、売上の2割はこうした企画から試作段階の開発提案に関わるものだという。

業界の二極化構造と市場の変化に対峙して

高度経済成長の終焉を迎えた90年代以降、競争を余儀なくされた模型メーカー業界は国内で企画・開発し、海外で生産するという二極化構造へ変化した。また、街のおもちゃ屋が次々に消えていくと同時にプラモデルを知らない子供が増え始めた。これに、少子化やテレビゲームが追い討ちをかける。プラモデル市場に逆風が吹き始めた矢先、同社は最大の経営危機に直面した。

一番の得意先だった模型メーカーが倒産したのだ。5千万円もの貸し倒れ損失が発生し、受注高も激減した。会社存続の危機である。これまで技術力という強力な片輪で走行してきたものの、原価やキャッシュの管理など経営面の甘さが露呈した。柴田社長は倒産を覚悟し「もう会社はダメだ」と社員たちに話をした。しかし社員たちは「月給要らねえから、社長がんばれ」と支えてくれた。銀行や取引先も応援してくれた。家族の支えもあった。何とか資金繰りに目途が付き危機を乗り越えることができた。どんなに技術が進歩しても人が企業を動かしていく。とにかく「人が大事」であると考え、人の心を見続けてきた柴田社長の人徳があったからである。

親子の絆を越えたパートナーシップ

社長の長男、柴田忠利さんは、電気機器メーカー勤務を経て1996年に同社に入社。現場での修行期間を終え、現在、専務として経営に携わっている。小さいころからプラモデルに囲まれて育ったという専務も社長と同様、ものづくりが大好きである。社長と専務、互いを良きパートナーとして認め

合っている。「積極的な考えに対しては、『やってみろ!』と社長が背中を押してくれるので、仕事がやりやすい」と専務は言う。「失敗は付き物だが学ぶことの方が大きい。失敗を見守れるかどうかの問題



(左)専務の柴田忠利さん (右)社長の柴田幹雄さん

だ」と語る柴田社長。経験豊富で勤が鋭く行動力のある社長と、数値を押さえた理論派の専務。絶妙なコンビネーションで技術と経営の両輪がバランスよく回り始めている。

経営管理面の強化が必須と感じている専務は、会社の各種セミナーや「事業承継塾」(注4)にも参加し、経営者としての勉強にも励んでいる。また、最近ではプラモデル業界にとどまらず、異業種の方との情報交換や人脈づくりにも取り組んでおり、新たなコラボレーション企画も実現間近だそうである。

これからの秋東精工

CAD/CAMや光造形機などの技術進歩、海外新興メーカーの台頭、商品サイクルの短期化、少子化、趣味の多様化など、同社を取り巻く経営環境は厳しい。しかし、「必ず何か方法があるはずだ」と柴田社長は先を見据え、今後の成長戦略は次の4本柱だと語る。既存メーカーとの関係強化、異業種への取引拡大、海外も視野に入れた自社企画製品の展開、そして、車庫に新設したという秘密の実験室だ。ここで新たな「ものづくり」に日々挑戦しているそうである。「ものづくりを楽しむ」、「誰もできないことをやりたい」という柴田社長の目はプラモ少年のようにきらめいていた。秘密の実験室から何が生まれるのだろうか?現在2,485タイトル目の金型を製作中である。秋東精工の物語はまだまだつづく。

(城東支社 酒井 康秀)

(注1):取引情報提供事業:公社会員登録企業に対する企業の紹介・受発注情報の提供等。

(注2):JOYLAND:アミューズメント、スポーツ、生活サポート等幅広いコンテンツを低コストで提供。ライフサポート倶楽部では、全国4,000カ所以上のメニューが利用可能。※詳細は13ページ。

(注3):マルサン商店:1947年創業。国産初のプラモデルを販売した玩具メーカー。

(注4):事業承継塾:事業戦略等の実務家を講師として、後継者の方に事業承継に必要な知識・スキルを短期集中的に提供。今年度も2回の開催を予定。

企業名:有限会社秋東精工

代表取締役:柴田 幹雄

資本金:1500万円 従業員数:18名

本社所在地:東京都江戸川区船堀 3-10-22

TEL : 03-3680-3151

FAX : 03-3686-3761

E-mail : AEB03333@nifty.com