

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第110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110回目は、プラスチックの射出成形加工を行う泰興物産株式会社(立川市)をご紹介します。同社は射出成型の受託加工が中心ですが、事業化チャレンジ道場、広域多摩イノベーションプラットフォーム(注1)などを活用しながら、自社製品の開発・販売にも取り組んでいます。

「創りたい」 お客様の思いをカタチに

泰興物産株式会社

受注生産から自社製品開発へ

昭和50年、会長の中村禎重氏を含む3名が立川市で泰興物産株式会社(以下同社)を設立し、化粧品容器などの印刷事業を始めた。その後、樹脂の成形を開始し、化粧品容器だけでなく工業部品や電子部品へと分野を広げた。

平成19年には中村会長の長女で開発部長の丸田智子氏の夫・丸田陽氏が社長に就任。丸田社長は既存の取引を継続するだけでなく、建築資材など新たな分野を手掛けるほか、自社製品の開発・販売や金型製作にも積極的に挑戦している。

現在同社は、プラスチックの射出成型加工を中心に、3Dプリンターを使用した試作から量産までお客様に最適なソリューションを提供している。



工場の様子

“受け身”からの脱却を決意

会社が順調であった時期に、満を持して中村会長から丸田社長に代替わりをした。しかしその直後にリーマンショックが発生し、売り上げは一気に減少した。

その影響から抜け出せない中、平成23年3月に東日本大震災が発生。震災の影響で円高が進み、為替相場は1ドル76円台という史上最高値を記録した。これにより、同社はかつてない危機意識を抱くようになる。

幸い同社の工場は停止せずにはすんだが、生産拠点を海外に移転する取引先が増加し、売り上げは大幅に落ち込んだ。一度海外に移転した企業がすぐに国内に回帰することはないため、先行きが見えない状態が続いた。

それまでは、待っていてもある程度の受注を確保できていたため受け身の姿勢であったが、「積極的な営業をしないと仕事来ない」ことを痛感する。しかし、当時の同社はすべて受託製造であったため、アピールをしたくとも発注者以外に自社で作った製品を見せることができなかった。展示会への出展も検討したが、自社の技術力をアピールできる展示製品がないのである。この状況を打開したい、そんな思いから自社製品の開発に向けて動き始めた。

自社製品開発への挑戦
会社との出会い

会社には、製品開発から事業化までをトータルでサポートする「事業化チャレンジ道場(以下、道場)」がある。道場は、デザイン手法を用いた製品開発を体系的に学べる「売れる製品開発道場」(1年目)と、試作モデルをベースに、新規事業として立ち上げるまでのプロセスを支援する「事業化実践道場」(2年目以降)で構成されており、現在は城南支社と多摩支社で開講している。

自社製品を作りたいと考えた同社は、平成23年、道場入門。実は、同社にとってこれは2度目の挑戦であった。平成18年度に「ものづくりデザイン道場」(道場の前身)に漠然と参加したが、この時は「何もできずに終わった」という。こうした反省もあり、今回こそは製品開発にこぎつけたいと「脱下請け」を目指して参加を決意した。

製品開発への強い想いがあったとはいえ、開発までの道のりは楽ではなかった。道場で毎回課される宿題には、従業員全員でアイディアを出し合って取り組んだ。そして、道場に参加した後は、“師範”と呼ばれる講師からのコメントやアドバイスを従業員に報告した。丸田開発部長は、「師範はいい時は褒めてくれるけど、そうでないときは厳しいコメントをはっきり言う。きつかったが、気合いが入った」と振り返る。

2年目には「事業化実践道場」に参加。こうして開発したのが、男性用洗顔ブラシ「de-Sebum」(デ・シーバム)である。美容に興味のある男性をターゲットに設定。大手化粧品会社と直接取引している点や、筆職人と長い付き合いがある点など、同社の強みを活かして開発に取り組んだ。洗顔ブラシには高級素材の熊野筆を使用しており、やさしい肌触りで肌の汚れや油を落とすことができる。

男性用洗顔ブラシの開発後、お客様からの「ハート形のブラシが欲しい」という要望を受け、女性向けのブラシ「de-Sebum Hart」(デ・シーバム ハート)を開発した。まさにお客様のニーズに沿った商品開発である。これらは現在デパート等で販売されている。



同社が開発したハート形ブラシ
de-Sebum Hart

同社が積極的に製品開発できる背景には、3Dプリンターの活用がある。コストをかけず迅速に試作をするために3Dプリンターを導入し、試作・検証・設計変更を何度も繰り返す。

また用途に応じ、多摩支社の三次元造形支援(注2)や都立産業技術研究センターも積極的に活用している。公社のコーディネータによるアドバイスをもとに3Dプリンターで製造した試作品をお客様のところに持っていき、反応がとても良いという。

道場を通じて得たもの

丸田開発部長は、3人の子育てに専念するために10年ほど仕事を離れていた。もともと現場の仕事をしていたが、道場への参加を契機に本格的に職場復帰し、経営側の仕事も行うようになった。

最初は経営に関する知識・経験がなかったため戸惑いもあったが、最近では道場の経験を経て、助成金、補助金、経営革新計画などの申請書を丸田開発部長が全て自分で書けるようになった。道場では単に製品開発の手法を学ぶだけでなく、SWOTや3C、4Pなどを用



道場に参加した
丸田智子開発部長

いて自社の経営環境を何度も考え分析し、事業計画を作成する。こうした訓練を積み重ねた結果、自力で助成金の採択や経営革新計画の承認を得られるようになった。現在は特許の申請にも挑戦している。

道場を卒業した今でも、申請書や製品開発で悩みがある時には、師範や公社職員の意見を聞きに公社を訪ねている。「行動することが一番重要。こちらから働きかけると親身に相談に乗ってくれる」という。公社の活用においても、同社の積極性が表れている。

丸田開発部長は「これまでの経験を中小企業の皆さんに知ってもらい、少しでもお役にたてたら…」という想いから、セミナーの講師等を引き受けている。持ち前のチャレンジ&サービス精神で、今や開発秘話のみならず中小企業向けの3Dプリンター導入アドバイスなども惜しみなく公開してくれる。

さらなる挑戦

現在、同社は金型の製作に挑戦している。一般的に、金型製作を行う企業が成形を始めることはあっても、成形を行う企業が金型を作り始めるケースは少ない。難しい挑戦であるが、金型への挑戦には理由がある。「会長が苦勞して開発した製品は、今でも取引が続いている。自分たちが提案して金型をおこしたお客様とは長い付き合いができるのでは。」と丸田開発部長は期待を込めて語る。

円高による危機的状況を契機に、同社は大きく変わりつつある。職人気質とチャレンジ精神で前進を続ける同社の今後に期待したい。

(多摩支社 清水美里)

(注1) 広域多摩イノベーションプラットフォーム…

中小企業・大手企業・大学・研究機関等が集うプラットフォームを形成し、成長産業分野を中心とした新ビジネスの創出を目的に企業間連携やビジネスチャンスの拡大を図り、多摩地域の更なるイノベーションを促進する。

(注2) 三次元造形支援…

広域多摩イノベーションプラットフォームの一環として、3Dプリンターの活用を検討している中小企業に対し、その実践的な活用場を提供し、試作開発や企業間の技術コラボレーションを促進する。

企業名：泰興物産株式会社
代表者：丸田 陽
資本金：1,000万円 従業員数：7名
本社所在地：東京都立川市錦町6-18-1
TEL：042-522-7168 FAX：042-528-1726
URL：http://www.tycoh.co.jp/index.html