

キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第148回 第一合成株式会社



河野氏が手にしているのは、出土品の形状や輪郭を測るために使われる「真弧(まこ)」。第一合成のオリジナル製品で、日本全国、そして世界の発掘現場や研究所で愛用されている

工業部門と文化財部門の2事業を抱える

第一合成には事業の柱が2つある。

1つ目の柱は、生産・物流現場で使われる箱などをつくる「工業部門」だ。運搬する製品や工場などに合わせてケースやパレットなどを企画・提案し、顧客の生産性向上に寄与して好評を得ている。また、基板などの精密機械を安全に運搬できる、静電気対策を施したケースづくりも得意だ。

2つ目の柱が「文化財部門」。文化財の保護や展示に使われる箱や展示台、文化財の測定を行う機器などの企画・製造、出土遺物の洗浄・注記委託業務などを手がけている。

運搬用ケース類と文化財関連事業。一見、不思議な取り合わせに見える。しかし、2つの事業を手がけるようになったのは自然な成り行きだったと代表取締役の河野良子氏は語る。

「創業直後の当社は、コンテナなどの合成樹脂製品を仕入れて売る専門商社でした。ところがお客さまからご要望を受けて、使いやすいコンテナを探すうち、それなら自社でつくってしまえばよいと考えてメーカーになったのです。文化財事業についても、きっかけはお客さまからのご要望でした。昔の発掘現場では出土品を保管するために木箱が使われていましたが、発掘に

従事する女性には重すぎました。そこで軽くて丈夫なプラスチック製コンテナを提供して喜ばれ、全国の地方自治体に販路が広がりました。そこでさらに発掘での悩みを伺う中で、文化財事業が拡大していったのです」(河野氏)

顧客にまっすぐ向き合い、全力で課題を解決する。それが、第一合成が2つの事業を抱えるようになった理由なのだ。

柔軟な発想力を鍛える「社員コンバート」

創業者だった先代は柔軟な発想力の持ち主だった。そして、ものづくりに対し、いい意味でこだわりがなかったという。

「父は既存の枠にとらわれず、新しくてもおもしろいモノをつくらうとする意識が強い人でした。たとえば、発掘日時や出土場所などを出土品に自動注記する『ジェットマーカ』という製品を開発した時は、いろいろな人から『第一合成はおもしろいモノをつくるね!』と褒められたものです。自分たちがムーブメントをつくっていると実感できていたからでしょう、当時は父も従業員も楽しそうに働いていました」(河野氏)

だが、先代が亡くなり河野氏が後を継ぐと、社内から自由な発想が出づらくなった。河野氏は相当悩んだようだ。

「社内の開発会議に、『当社にしかつくれない製品』が出てこ

「当社にしかつくりえないモノ」を目指す

[会社概要]

代 表：代表取締役 河野 良子 氏
業 種：物流用ケース・文化財保存機器などの開発・製造
資本金：6000万円
従業員：45名（2018年12月現在）
所在地：東京都八王子市元本郷町1-25-5
T E L：042-628-1100 FAX：042-622-1884
<https://www.daiichigosei.co.jp/>

未来を語る場を設ける

社員の自由な発想を伸ばし、単にご要望を満たすだけでなく、お客さまを驚かせ、感動させる製品をつくるのが当社の役割。そのため、社員から自由な発想が出る環境づくりに腐心しています。



「自分たちにしかできない仕事」は楽しく、社員のプライド意識が育つと河野氏は考えている



自由に語り合うスタイルの「未来会」は、社員の半数程度が参加して大いに盛り上がっているという



静電気対策が施されたコンテナ。顧客企業の仕事現場に合わせて工夫を施し、提案をする

ないのです。このままでは当社の存在意義はなくなってしまうと、当時はかなりの危機感を覚えましたね」（河野氏）

河野氏は2012年くらいから、社内の雰囲気を変えるための取り組みを開始。その1つが「社員コンバート」だった。

「従来の当社では、1人の社員が同じ仕事を続けるのが常でした。でも、それでは固定観念に縛られて発想が広がらなくなります。そこで、それまでとは違う部門・職種を経験させ、視野を広げてもらおうと考えたのです。また、社員が展示会や海外視察に参加しやすい環境も整えました」（河野氏）

短期的に業務効率下がっても、社員に幅広い経験を積ませることで柔軟な発想力が養われると河野氏は決断。数年たった2015年頃から、ようやく効果が表れてきた。

画期的な「自動植栽機」で森林事業に参入

第一合成は2015年、森林保全事業を始めた。その第一弾として開発したのが、苗木の自動植栽機「まきまき 柁樹」だ。回転刃を使って地面に穴を開け、投入口にセットした苗木を自動的に植える仕組みで、手植えに比べて半分程度の時間しかかからない。そして腰を曲げる必要がないため、山などの急斜面でも安全・容易に作業ができるのが特徴だ。斬新な製品で、早くもさ

まざまな地方自治体から引き合いが来ている。

「きっかけは、東京都中小企業振興公社の『事業化チャレンジ道場』でした。実はチャレンジ道場に参加するのは2回目で、1回目は私だけが突っ走って失敗。でも2回目は、皆の取り組む姿勢が違ったんです。社員主導でいろいろなアイデアが出てきましたし、何より、楽しそうに取り組んでいました。まだまだ途中ですが、一人ひとりが柔軟な発想力を身につけるという目標には近づきつつあります」（河野氏）

河野氏の最終的な目標は、退職した社員が「最高の仕事人生だった」と胸を張れるような会社にあることだ。

「会社にとって一番大事なのは人。社員が仕事を楽しめる環境を整えることに、これからもこだわりたいですね」（河野氏）

取材後記

「こだわりはない」。取材時に河野社長がおっしゃったこの言葉がとても印象的でした。良い意味で自社の事業領域を型にはめず、顧客に矢印が向いているからこそこのセリフ。これこそが新たな価値を市場に生み出していく原動力であり、当社の強みなのだ実感しました。（企画課 中野洋平）