

樹脂成形のリーディング企業 任せることで切りひらく

三光合成株式会社
代表取締役社長

黒田 健宗 氏



創業75周年となりますが、成り立ちを教えてください。

太平洋戦争開戦前年の1940年、金属が不足する中、薬メーカーの社長さんからビンのキャップを作れないかと相談を受け、松下幸之助さんの大ヒット商品・二股ソケットと同類の材料で、プラスチック製キャップを作り始めたのがスタートです。創業者は3人で、福光で興した会社なので「三光合成」

となりました。当時、プラスチック成型用の金型は最先端技術でしたが、見よう見まねで創業当初から金型製作にも取り組んでいます。**1961年に埼玉県**の吹上工場を建設したのを皮切りに、各地に生産拠点を展開されています。

城端の繊維産業向けに撚糸のポピンを作ったり、電化製品の部品を作ったりし、照明器具、冷蔵庫、エアコンなどと品目が多様化

していきませんが、プラスチックは折り曲げたり、圧縮したりすることができず、物流コストがかかります。お客様の近くで生産するため、太平洋側に進出しました。海外では87年にシンガポールと英国に、翌88年には米国に現地法人を設立。黒田社長は英国の社長として立ち上げに携わられました。一度に3カ国に進出することは今でも考えられない話ですが、取引先の家電メーカーや自動車部品メーカーからの要請で、シンガポールと米国へ進出しました。

英国に関しては、現地に行っから仕事を考えろと言われて赴任しました。英国に進出した日本の製造業としては60数番目で、自動車は日産だけでしたが、プリンタ・複写機のメーカーは全て出ていました。ちょうど部品の自国調達を義務付ける「ローカルコンテンツ」が強化された時で、各メーカーとも英国内で製造された部品を必要としていました。ですから私が訪問すると、「すぐに作って欲しい」と言われ、進出から約半年後に工場を稼働させました。当初は単価も高く好調でしたが、すぐにライバル企業が進出し、さらに3年後にはローカルコンテンツが撤廃されて輸入品が入り、プリンタ向けの受注はなくなりました。

それと前後して、日本の自動車メーカーが英国に進出してきました。少しずつ受注を増やし、金型も作るようになり、英国での取引引きがきっかけとなって、日本でも自動車向け部品を作るようになりました。現在では9カ国に13社の現地法人があります。

現在の生産状況を教えてください。

自動車向けが約75%、情報通信機器が20%、家電が5%です。日本国内は最盛期には400億円の売

上げがありましたが、家電、OA機器製造の海外移転が進み、最近円安の影響で一部中国から日本に回帰する動きがあるものの、海外の売上比率が約60%。今年も米国での事業買収もあり、65%位まで伸びそうです。

国内の雇用をどう守りますか。

グローバル展開をする中で、各国の拠点へ40人強を派遣しています。それとは別に、城端のテクニカルセンターには海外を支援するスーパーバイザー部隊があり、約40人が年中出張しています。日本から世界の拠点の技術支援をなくしてはいけません。

一次世代技術部と営業部一
将来へ向けた取り組みについて。

テクニカルセンター内に「次世代技術部」を設け、10人が新技術の研究開発に取り組んでいます。実際に動き出したのが3Dプリンタによる金型製作です。これまでは金型はいくつもの工作機械に載せ替えて、切ったりくっつけたりして完成させましたが、3Dプリンタ1つで金属の材料を盛って作ることが可能になりました。

また、プラスチック成型の金型には冷却用の穴が必要で、ドリルでは直線的な穴しか開けられませんでしたが、3Dプリンタでは自由に設計することができ、成型時間の短縮を図れます。

最近ではカーボン樹脂が注目され

ています。

日本は炭素繊維の研究や素材の開発は進んでいますが、加工技術が追いついていません。当社では7年前から2人の技術者にカーボン樹脂の応用開発を好きにやらせたところ、音響機器の電磁波ノイズをカットする「パルシャット」という商品がオーディオマニア向けにヒットしました。その他にも、来期ぐらいから本格的に事業化できる商品が出てきそうです。

欧州では自動車メーカーが積極的にカーボン樹脂を使っています。英国の子会社ではローカル企業との取引も出てきていて、英国の高級車向けで実績を作っから日本のメーカーに提案していると考えています。

一放し飼いで人材が育つ一
技術革新を生む人材の育成はどのように？

「放し飼い」ですね（笑）。歴代の社長も、社員を縛るようなことをしませんでした。設備投資の権限などは、つい数年前までは工場長にあり、投資額も青天井でした。これはあまりにひどいので、私が社長になってから裁量権をつけましたが、基本的には自分で試行錯誤しながら勉強し、進んでほしいと考えます。危なっかしいかもしれませんが、その分やる気も出て、力も付くのではないのでしょうか。



新分野の開拓も、「次世代営業」を執行役員2人を含めて4人で行っています。既存分野以外の開拓、例えば社会インフラや医療機器など大枠の目標は定めませんが、あとは“放し飼い”状態で仕事に結びつけてもらいます。商売になるまでは時間は掛かりますが、この取り組みが新しい仕事につながっています。例えば、電力会社が交換し始めたデジタルの電力量計「スマートメーター」向けの部品生産が本格化しています。

新しい技術と新しい分野を早く捉えて仕事にしていけば、勝ち残っていくと考えます。

女性の執行役員が誕生されました。

富山の県民性もあるのかもしれませんが、女性はなかなか前に出ようとはしません。しかし、背中を押し、権限と責任を持たせると、男性以上にこなす能力があると実感しています。

経営におけるモットーは？

「嘘をつかない」ことを心がけています。英国で感じたのですが、欧米人は嘘をつかないし、嘘をつくと信用を失います。今も嘘をつかないようにしています。発言を撤回することもあります（笑）。

会社概要

三光合成株式会社

創業：1940(昭和15)年10月
所在地：南砺市土生新1200番地
資本金：18億9,080万円
事業内容：合成樹脂成形品の製造販売、機械・電子部品の製造・組立加工、合成樹脂成形用金型の設計製造販売、自動制御装置の設計製造販売
従業員数：単体553名、連結2,473名(2015年5月現在)
売上高：501億7,455万円(2015年5月期連結)
子会社：英国、中国、マレーシア、シンガポール、タイ等9カ国に13社
関連会社：(株)積水工機製作所、ほか海外2社
URL：www.sankogosei.co.jp/

略歴

1948(昭和23)年5月、高岡市生まれ。金沢工業大学工学部卒。'72年三光合成(株)入社。営業に携わり、'87年SANKO GOSEI UK LTD.社長、'91年取締役就任。常務営業本部長、専務事業部門長、代表取締役副社長などを経て、2008年12月から代表取締役社長。