

「プラスチック+α」で 新たな価値創造 インサート成形のパイオニア

株式会社コージン
代表取締役社長

小柴 雅信 氏



いと感じたといいます。

－挑戦と感謝を忘れず－

わずか10年で苦難の再出発です。

粘り強い営業活動の中で、大手電機メーカーの担当者から新規事業に関する図面を見せてもらうことができました。現在の主力製品のモジュールケースの前身になる「端子ブロック」というもので、プラスチックの中に金属端子が埋め込まれている部品です。当時は工法も確立されておらず、さらに当社は金属加工をやったことがない、使用する樹脂も新しい材料という難題でしたが、父は挑戦し、機械メーカーと一緒にインサート成形法を確立しました。

新しい製品だったので、色々な会社も紹介していただき、当社の経営の基盤になっています。さらに自動車にも搭載される電子制御部品も増えていきました。

現在、インバーターやコンバーターなどの「産業用パワーモジュール」、「自動車向けの機構部品」、「再生エネルギー向け部品」の3本を事業の柱としており、売上比率はほぼ3分の1ずつです。

海外にも進出されています。

2003年にインドネシアに工場を建設しました。上市の工場が手狭になり増築を考えていましたが、インドネシアからの技能実習生が「帰国後の仕事がない」というので、現地に建てることにしました。建設費も人件費も安く、実習生の技術もそのまま生かせ、現在、その実習生が工場長を務めています。

2016年に設立したタイの子会社は商社ですが、帰国したタイ人の実習生がエンジニアとして活躍しています。中国ではEV分野の拡大を目指して2019年に現地の樹脂

会社と合併会社を設立しました。社長に就かれたのは2006年、32歳の時でいらっしゃいます。

インドネシアの工場竣工を前に父が急逝し、経理をしていた母（順子現会長）が社長に就きました。取引先へ私も同行していると、後継者としての覚悟を確かめられていると感じ、就任しました。

とにかく経営を安定させることを考え、社員や取引先の経営者から色々な話を聞いては取り入れ、若い時は考えが二転三転するので、社員とよくぶつかりました。現場でも細かく言っていました。このままでは「小柴商店」だと思い、現場のチェックは各部署の部長に任せて、報告を上げてもらうようにしました。営業や経理なども社員に任せ、会社としての体制を整えました。

一方で、会社のことや私の考えは社員に伝えるようにしています。儲かっている時は何が調子が良く、目標に対してボーナスをどの位考えているか、赤字の時も何が原因でどんな見通しを持っているのかを伝えるようにしています。

毎年6月に決算報告と合わせて経営指針を発表してきましたが、数年前からは毎月30分の業績報告会を、3つの部署ごとに実施しています。社会情勢やお客様の状況を踏まえて、当社の製品がどのよ

うに使われているのかなどを社員に共有しています。

毎月、全社員に状況を意識させることは重要なことです。社員教育はどうされていますか。

現在の本社工場を建てる前は雑然としたいわゆる町工場でした。2008年に今の本社に新築移転したのをきっかけに、ピカピカの工場にしようと整理整頓を徹底しました。幸か不幸か同時期にリーマンショックが起きて仕事なくなったので、社員と一緒に東大阪の工場を見学し、5S活動を始めました。10年前からはQCサークルにも取り組み、毎年社内発表会を開き、その1組が今年、北陸ブロック大会に出場します。

今では社員が自発的に整理整頓や安全の工夫をしており、各所にメッセージや注意書きなどが貼ってあります。

社是や経営理念はご自身が作られたものでしょうか。

「挑戦・飛躍」の社是は父が作りました。会社存続をかけて挑戦した強い思いが込められています。「たくさんの人たちが集まる会社にしよう！」という理念は私が作りました。一度経営破綻しながらも取り引きを続けてくれた仕入先様、発注してくれたお客様、そして社長だった父が亡くなった後も事業を継続できたのは、社員一人

ひとりのお陰です。関係する全ての人への感謝の思いを込め、『『プラスチック+α』の事業を通じて人が育つ場をつくり、仲間とお客様の笑顔を集める』という事業ビジョンも策定しました。

－社員のやりがい会社の成長－

今後の展望をお聞かせ下さい。

自動車分野では成長するEV市場を視野にDX化を進め、付加価値を高める技術の向上を図ります。省人化、自動化やカーボンニュートラルなどの分野でも、当社の製品が貢献できる場面が増えていくと考えています。社員にとっても、自分の仕事が社会の役に立っていると実感できる会社でありたいと思っています。

これまでは経営の安定を最優先に安全教育や職種研修などに力を入れてきましたが、社員一人ひとりに対して会社がどのような成長を期待しているかということが伝わっていなかったと反省しています。これからは数字だけでなく、どんな会社を目指すのかをきちんと示し、社員のやりがいが会社の活性化につながるような研修制度の導入や会社の仕組みづくりに取り組もうと準備しているところです。

会社概要

株式会社コージン

設立：1974(昭和49)年2月
所在地：上市町森尻5番地
資本金：8,350万円
事業内容：プラスチック成形品・プレス加工品の製造販売、金型の設計・製作
従業員数：168名(2024年4月現在)
売上高：42億8,000万円(2023年6月期)
関連会社：PT.KOJIN INDONESIA(インドネシア)、KOJIN Trading(タイ)、蕪湖福賽宏仁精密電子有限公司(中国)
URL：<https://www.kojin.co.jp/>



毎日の清掃が行き届き、整然と機械が並ぶ本社工場

略歴

1973年6月上市町生まれ。青山学院大学卒。商社勤務を経て、2000年(株)コージンに入社。2003年取締役、2006年から代表取締役社長。

1974年の設立から50周年を迎えられました。どのような歩みだったのでしょうか。

祖父の小柴清次がプラスチック成形の工場を譲り受け、宏仁樹脂工業を始めました。社名には「仁義・人徳を広く集める」意味を込めました。ファスナーや日用品、サッシの留め具などを作り、電子部品の組み立てにも乗り出して従業員も増えていった矢先、取引先

の事業再編に伴い仕事が激減しました。1984年の暮れに売上の8割以上がなくなってしまい、和議申請を申し立てることになりました。

父が新たに社長に就き、再建を目指して営業に走り回りますが、一旦信頼を失った中で大変苦労したと聞いています。そのような時、最新の工場設備を見せてもらう機会があり、他社がやっていないことに取り組んでいけないといけな