

公的機関サポートを活用して 経営力や商品開発力を向上!

スイコー 株式会社

日本ではマイナーな回転成形を 欧米並みにメジャーにしたい!

スイコーは、回転成形法によるポリエチレン容器等の製造販売を行っている企業だ。回転成形とは、タンクなどの中空製品を生産する成形方法の一つだ。「金型が圧力に耐える必要がなく、インジェクション成形やブロー成形で使う金型に比べて価格が1/10程度なのが特長です。多品種少量生産に向いていますね。生産装置や製法は簡単ですが、温度や環境に影響されるため、製品を生み出すにはノウハウの蓄積が必要です」と語る征矢部長。金型は商品を3,000個生産することに、必要に応じてメンテナンスする。製造した商品の耐用年数は、屋外設置で10年程度。特殊薬品なら4～5年程度という。「ただ、ハシゴなど金属製パーツは10年

程度が交換の目安です。また、海外製は輸送費用が高いため、日本国内には入ってきません。逆に輸出もありません」主力商品は、設置型と呼ばれる大型のタンクとローリータンクだ。これが売上の半分を占め、他にOEM生産なども行っている。一工場に300型強ある金型は、すべて自社工場内で保管しており、中にはお客様からの預かり品もある。「我々の目標は、回転成形を日本市場でメジャーにすることです。国内ではまだまだマイナーですから。小ロット生産が安価でできるという特性を知らしめたいですね。弊社は回転成形専門の国内トップ企業として2,300社の販売代理店と契約していますが、まだマーケットの末端までたどり着けていないと感じています。現状は代理店への営業活動だけで精一杯。今後は、新しいチャレンジに取

り組み、既存のお客様以外の販路の拡大に取り組むつもりです」

クリエイティブやデザインの中で 『脱容器』を掲げて新商品開発

現在は『脱容器』を掲げて新分野の商品開発にチャレンジしている。

「最初のヒット商品は滑り台でした。今までポリエチレン製の滑り台は、ほぼ100%輸入品でした。弊社は滑り台をOEMで国内生産していたので、規格品の開発は比較的容易でした」

ヒットの要因は明白で、遊具製造業の困りごとを全部解決した商品だったからだ。

「遊具施設業者は、同業者でまとまっても交換できないなどの悩みがありました。さらに、一つから欲しい、オリジナル色が欲しいという要望に応えることもできませんでしたし、国産の安心感という付加価値も加わって成功したんです」

ここ数年は、海外の回転成形展示会などにも参加し、デザイン性が高い容器以外の回転成形商品をチェックしている。

「社内組織も技術開発部と商品開発部を合併して開発本部とし、『脱容器』の新商品開発に本腰を入れています。同時にクリエイターにも弊社の工場を見学してもらっています。また、社員教育も兼ねて出展した中小企業総合展で、2年連続ベストプレゼンテーション賞を受賞しました。いつかミラノサローネに出展するのが目標です」

今後はデザイン性が高く、付加価値も高い商品開発を目指すという。

「インテリア用品など、現在回転成形で



一つずつ手作業で製造するので小ロットに対応可能



着色された粉末の原料を使うと、色がついた製品になる



簡単に多層構造にできるのも回転成形製品の特徴

作られている容器以外の製品を弊社でも作れないか、回転成形で作られていない製品を回転成形で作れないか、という2つの視点で市場を見ています」

尼崎に回転成形の有力企業があること、容器以外の分野にチャレンジしようとしていることを知ってもらう必要性を実感している。

公的機関のサポートで 新事業や経営の質もアップ

スイコーでは公的機関のサポートも積極的に活用している。

「IT不況の頃、中小企業基盤整備機構に3年間経営革新計画のサポートをしていただきました。財務諸表の見方から指導をしていただき、経営力を付けることができました。さらに、地域連携ということでひょうご産業活性化センター、兵庫県中小企業団体中央会などからもサポートしていただきました。これは、人材育成の取り組みとして、営業部長や本社スタッフが研修を受けました」

さらに、今後の課題である新商品開発においても、公的機関のサポートを受けている。

「中小企業基盤整備機構から、新商品開発支援として半年間サポートしていただいています。セールスエンジニアも含め

て、市場調査のまとめ方や分析方法などを指導してもらっています」

新事業への挑戦を通じて、 社員のモチベーションもアップ!

スイコーでは、2009年7月に知的資産経営報告書を作成し、その中で『人間力』を謳っている。

「社長からは『まさらかな気持ちで市場に出て、実際に見る』と指示がありました。社員は戸惑っていますが、モチベーションは上がっています。展示会でも全営業マンが説明に立ち、お客様の生の声を聞きました。これが大きな刺激となっているようです。さらには、新分野への挑戦も社内に大きな刺激を与えています」

2010年度は、徹底的に新商品開発を行うという。

「開発本部が経験していることは、今後の商品開発の財産になります。現状を変える第一歩として設計メンバーは、社長指示で、これまでの作業着ではなくスーツを着て仕事をしています。新しい感覚で仕事をして、新しいものを生み出していきたい。将来、こうした経験が生かされるでしょう」

2010年度の経営計画は『選択と集中』がテーマだ。開発メンバーは、一人一つ

新商品を考えるように指示されている。「アドバイザーのアドバイスで、頭で考えずに、実際に見てディスカッションしています。こうすれば発想は生まれるというのを体感しています。今後は楽しみです」

商品の面倒を最後までみたい!

スイコーの経営革新計画の柱の一つがリサイクルだ。現在、環境省の広域認定制度に3年越しで取り組んでいる。この制度に認定されると、製造事業者自らが産業廃棄物を回収し、リサイクルに回すことが可能になる。

「古いタンクは産業廃棄物となるため、我々の手で回収できません。現在は廃棄物処理業者を紹介していますが、理想は弊社自身で古い製品を持ち帰ることで。そのために産業廃棄物広域認定の取得を目指しています。弊社の製品は、協力企業のリサイクル業者であれば100%リサイクル可能なんです」

『脱容器』の新商品開発とリサイクルが、今後のスイコーの大きなテーマとなり、成長のドライブとなるだろう。

取材協力/Short Cappuccino 中直照



上下左右に回転し、メリーゴーラウンドのような製造機械

スイコー 株式会社

〔住所〕兵庫県尼崎市西向島町86
〔業種〕回転成形法による各種容器製造販売
〔代表者〕代表取締役社長 横山隆人
〔資本金〕4,800万円
〔従業員数〕約120名
〔取材日〕平成22年9月10日(金)
〔取材対象者〕取締役総務部長 征矢喜久夫氏、企画推進部 谷口健太郎氏

〔沿革〕
昭和38年9月 創業(プール、浄化装置販売業)
昭和42年1月 回転成形品の製造・販売開始
平成12年7月 全事業所ISO9001認証取得
平成19年7月 全事業所ISO14001認証取得
平成22年5月 中小企業総合展 in Kansai出展
(2年連続ベストプレゼンテーション賞受賞)

征矢取締役(左)
谷口氏(右)

