

夢追い人

日本でも世界でも勝負でききる企業に

株式会社 イシモク・コーポレーション
取締役常務執行役員
製造本部長
石井 康博 さん

ものづくり日本大賞——高い技術力に定評がある大企業が多く受賞するなか、大川市内に本社を構える株式会社イシモク・コーポレーションが特別賞を受賞されました。今回の夢追い人は、受賞された技術開発にも携わられている石井康博さんにお話を伺いました。

信頼される企業

イシモク・コーポレーションは今年で創業70年目を迎える、木質系を主体とした商品の製造・開発・販売を行っている会社です。また国内に3社、国外に2社のグループ会社があります。

「創業当時は大川市若津で製材所を営んでいました。しかし昭和25年頃から海外の木材が大量に輸入され、国産材の製材業が厳しくなり、合板などを販売する業態へ。また昭和44年から組立下駄箱などの住宅設備機器の生産を開始し、現在のような製造業へと変化してきました」

平成10年には、業界としては非常に早くISO9002を取得されています。

「ISOは現在品質の9001だけでなく、環境の14001も取得しています。ハウスメーカーさんと仕事をするためには、単に品質を保証するだけではなく、そのスピードも要求されます。性能試験を外注して来た時には、その様なお客様のご要望にも応えることが出来ない時もありました。そ

れならば自社で検査施設を作ろうと考え、二室環境反り試験機など様々な設備を当社に設置しました。現在では要求される性能試験の9割ほどを自社で行うことが出来ます」

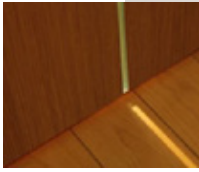
また、大川にある家具屋さん何かが違うのかと尋ねられることも多いそうです。「例えば手のひらの上に住宅を乗せて、ひっくり返した時に落ちてくるのが家具屋さんで売られている家具で、ドアやクローゼットなど落ちてこないものが当社が作っているものです。複数社に発注していた木質系の内装商品も、当社に発注して頂くことにより、ワンストップされた商品を提供できます」

では、イシモク・コーポレーションの強みはなんでしょう。「特に自信を持っているのは、接着剤の技術ですね。これはメーカーとしての技術の原点でもあります。現在27種類の接着剤を使用していますが、これは会社の規模に対して非常に多い方だと思います。木材だけでなくガラス、樹脂、金属を接着するにあたり最適



▲ プラズマ
クラスター付収納

ラインガラスドア ▶



左から三人目 石井康博さん、右から三人目 経済産業大臣 世耕弘成氏

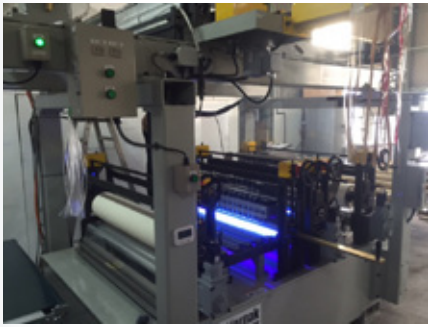
な接着剤、接着方法につき日々研究を行っているため、多くの接着剤の選定に繋がりました」

異素材同士を接着する技術も高いイシモク・コーポレーション。その技術を活かしたデザインの商品も魅力のひとつです。

「例えばお客様から高く評価されている商品のひとつにラインガラスドアがあります。これはガラスを厚み方向で使用する今迄にないデザインです。今迄はパネル部分とガラス部分が接着だけで保たせることが出来ませんでした。当社の高い接着技術を活かし、デザイン性を保つたまま、且つ耐久性にも優れたまま、ドアを開発する事が出来ました」

他にも病院の床頭台、スポーツジムなどのロッカールーム、介護施設関係、保育園、ホテルなどの内装、学校や体育館など広範囲の床工事も行われていて、その異業種との取り組みということも話されました。

「木質系の業界のなかだけだと、どうしても先行きが不安なところがあります。特に住宅関係は、市場が縮小傾向だという事は周知の事実です。ですが異業種と取り組みを持つことにより、新たな販売ルートの確保に繋げることが出来ます。例えば北九州市にある合成木材メーカーさんとのコラボ。ここでは廃プラスチックと廃木材で作られる合成木材を製造しています。当社と業務提携しており、押し出し成形された材料を当社が購入し、商品企画から材料加



IMsystem

工工事まで込みでハウスメーカーさんにデッキ材や外装材として供給しています。またハウスメーカーさんで出た廃木材を合成木材の材料にするということ、資源循環のサイクルも出来上がり、また他にもヤマハさんやシャープさんといった異業種とも共に商品開発して、今迄にない付加価値商品を取売しています」

さらなる高みへ

今年2月には『ものづくり日本大賞』の伝統技術の応用部門で特別賞を受賞されました。「従来は上塗り・中塗り・下塗り、トータル30工程かかっていたが、それぞれの層に含められた水分が外気の変化などにより、膨張・伸縮を繰り返して、表面の劣化に繋がるという欠点がありました。今回開発した『IMsystem』※により、工程が1/10に減っただけでなく、大手樹脂メーカーさんと開発した樹脂材を使用することにより、経時変化を最低限に抑えることが出来る技術を開発しました。この点が高く評価されたため、今回特別賞を頂けたと思います。

「そもそも『ものづくり日本大賞』は『表彰するは人にあり』と掲げられている通り、ものづくりをする会社ではなく、ものづくりに携わる人を表彰する制度です。今回も大半は事業化が進んでいるものが表彰されていましたが、我々は開発途中であり、これから事業化していくものでした。実際に審査していただいた方からは『惜しかったね』と言った言葉を頂きました。今回受賞したメンバーも、次はもっと上の賞を狙うと意気込んでいますので、今後も挑戦していきたいと思えます」

「今後はどのように事業化、また技術を使用されていくのでしょうか。」

「この技術は当社だけのものではなく、技術を開発することにより、新たな販売ルートが増えるのではないかと考えています。例えば、当社から大川にある木工関係のメーカーさんに提供させていただく。圧倒的に工程が減っているのも、もちろんコストも安く収まります。こうした材料を供給することによって、大川の木工産業の発展に微力ながら貢献できたらと思います」

世界へ発信していく

3月には新たにタイに会社を設立したとお話された石井さん。数ある国の中から、なぜタイを選ばれたのでしょうか？

「昨年、ASEANで会社を作るとしたらどこがいいのか、実際にタイ、ベトナム、インドネシア、ミャンマーなどに足を運んで考えました。最終的にタイに決定したのは信頼しているパートナーがい

たからというところ、福岡から直行便で行きやすいということ。またシンガポールを除いたところ、マーケットとして非常に成熟している国という点があったからです。タイはマーケットの調査に訪れた際、ASEANで一番大きな建材の展示会を視察しました。600社くらい出展企業がありましたが、内装のドアを展示していたのがわずかに10社だけ。その10社も、ものすごく高価なドアを展示しているか、両極端で、当社が作っているようなグレードのドアが全くありませんでした。ここにビジネスチャンスがあるなと思いました。それから一般的にタイで住宅を買う人は、どこでドアを買うのかも調べました。一般的な所得の人は、ホームセンターのようなところへ施工業者と一緒に向かい、そこでドアを選ぶ事が多いようです。お金持ちの方には、インテリアコンサルという日本ではあまり馴染みのない職業の方が世界中からいい建材を集めるように決めた」

「そのような調査を行い、昨年は実際に展示会へ出展もされたとのこと。」

「当社が現在ハウスメーカーさんに供給しているドアをそのまま展示したのですが、非常に評価が高かったですね。インテリアコンサルの方達も『これはいい』と気に入って、もうえ、会社設立前でしたが、どうしてもという事で受注しました。今年1月に工事が完了した物件ですが、500平

米超の大きな住宅の内装ドアに当社の商品を採用して頂きました。デザインだけでなく、ソフトクローズ機能など日本製の金物がものすごく評価されましたね。恐らく日本の常識で考えていたら、絶対にタイで内装のドアを売ろうと思わなかったです。これが一番大きなきっかけですね」

「日本だけではなく、世界にも目を向けられている石井さん。そんな石井さんの夢はなんですか？」

「まずはASEAN市場に販売していきたいということがありますね。日本で作っている品質を海外でも作れるように製造パートナーを何社か見つけています。東南アジアで『日本品質』で供給できる体制をつくり、最終的には欧米のマーケットに商品を持っていきたいですね。日本の木質系のメーカーでアメリカに輸出している企業はまだ少ないです。50年前、当社社長がアメリカに行き、住宅事情に衝撃を受けて、その住宅様式を取り入れた製造ラインを作りました。それから半世紀たつた今、当社が永年培った品質・技術を逆にアメリカに売ることが出来たら面白いと考えています。日本の品質というものは、世界のどこに出しても恥ずかしくないし、且つ製造コストも高くない。タイに会社を作ったのも、その夢のファーストステップ、第一段階ですね。もちろん日本のビジネスがあつて、それをベースにしてイシモク・コーポレーションがなりたっています。それと同時に海外での売上をひとつの柱にしていきたいですね」