



加美電子工業 株式会社

代表取締役社長 早坂 裕氏



会社概要

住 所：加美郡加美町字下野目雷北6
設 立：昭和45年
資 本 金：48百万円
事業内容：電気機械器具製造
 (電子・器械・光学部品表面加工他)
電 話：0229 (67) 3110
U R L：http://www.kamidenshi.com

「品質向上」「低コスト化」を徹底的に追求、技術革新を重ね着実に進化する企業経営により社会に貢献

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、加美電子工業株式会社を訪ねました。当社は、電子部品組立・プラスチック成形業として創業。以来、積極的な事業展開により業容を拡大し、現在は国内最先端技術を用いた電子部品・機械部品・光学部品等の表面処理加工を主体に一貫生産を行っています。当社の早坂社長に今日に至るまでの経緯や事業の特徴などについてお伺いしました。

新しい東北の農村型企业として

——七十七ビジネス大賞を受賞されたご感想をお願いします。

今回七十七ビジネス大賞を受賞することができて非常に名誉なことだと感じています。大変ありがとうございました。

この受賞を機に、七十七銀行様とも、より密接なお付き合いができるようになり、とても嬉しく思っています。

——創業の経緯をお聞かせください。

昭和45年の6月に、私の大叔父にあたる早坂冬喜氏の計らいにより、ソニーの前進である東北東洋通信工業株式会社から独立し、電子部品組立・プラスチック成形業として設立されました。当初は、東洋通信工業グループの中にあつた会社へ部品などの供給を行っていました。冬喜氏は、地元を拠点に事業を行いたいという想いから、故郷に大手メーカーを誘致し「新しい東北の農村型企业」を目指すようになりました。私自身も元々農家出身で、地元への愛着が強いですね。

設立当初の従業員構成としては農家のお嫁さんが主体であつたため、地元の方々と連携し農業と両立しながら事業を行っていました。当初は、内職セン

ターのようなイメージですね。農家の人は我慢強く、強い精神力があります。東北人は口下手の人が多いですが、心の内に秘めたものにはものすごい力があると思っています。

表面処理は「最終ランナー」

——事業内容を教えてください。

当社は、広い意味での表面処理加工業で、塗装・印刷・ホットスタンプ・レーザートリミングなどの「加飾」を主とした一貫生産を行っています。表面処理加工の中でも、製品の付加価値を高めるためのいわゆる「加飾」が中心となっています。塗装には、製品の保護という機能的な面もありますが、製品を店頭に並べたときに消費者の目に留まり、最終的な決め手となる「加飾」に特に力を入れています。

携帯電話を例にとると、消費者は製品を購入する際に、機能性に加えてデザインなどを含めた「加飾」後の“見た目”“手触り”などで選択します。当社は、各大手メーカーの携帯電話の表面処理を行っており、操作ボタンについては国内生産台数の約30%を手がけています。当社の表面処理加工を駆伝で喩えるならば、最後の砦となる「最終ランナー」の役割を果たしていると思っています。



取扱い製品の一例



塗装ロボット

——表面処理加工業に進出した経緯をお聞かせください。

当社は、当初電子部品組立・プラスチック成形業として創業したわけですが、東洋通信工業において外注業者で印刷品の品質のムラ、納入のバラつきなどの課題があったことから、東洋通信工業の冬喜社長より私に印刷技術の習得を命ぜられることになりました。約3ヶ月の研修を経て印刷技術を習得し、同社に納入するまでに至りました。

当時、東北地方に大規模なスクリーン印刷工場がなかったため、お客様からの需要が多くあったことも、当社が表面処理加工業に進出した一因となっています。

——どのような製品を取扱っているのですか。

当社では、三つの柱を中心とした製品の取扱いを行っています。一つ目はカーオーディオやカーエアコンなどの車載関連部品で、二つ目が携帯電話のボディや操作ボタン及び中継基地局の部品などの情報通信関連部品、そして三つ目がデジタルカメラなどの光学関連部品です。その他、モールド部品や金属部品なども取扱っています。

受注先は、国内外を問わず大手メーカーが中心であるため、要求される品質レベルは非常に高いですが、永年培ってきた技術とノウハウにより、高精度の製品を供給できていると自負しています。

社長自らトップセールス

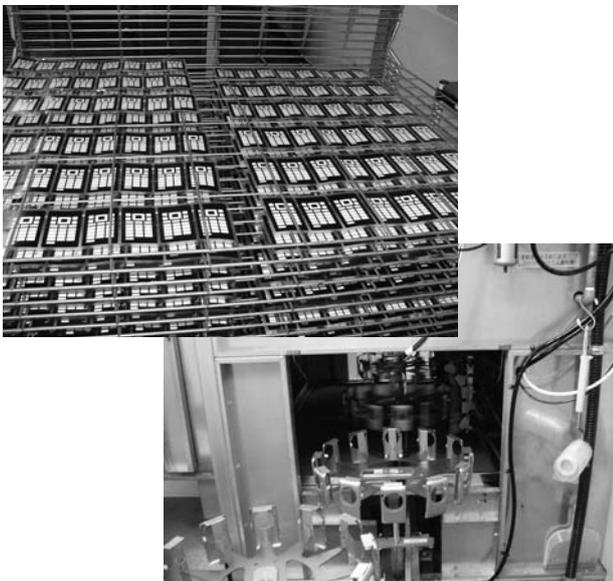
—どのような営業活動をされているのですか。

ご存知のとおり、製造業は一次、二次、三次下請けの構造になっています。宮城県でもセントラル自動車など大手企業の進出が相次いでいますが、よほど特別に優れた技術がない限り、大手メーカーに直接売り込み、一次下請けに参入することは難しいと思います。その意味では、当社は本当にお客様に恵まれていると感じています。

取引成約までは簡単ではありませんが、とにかく何度も足を運びトップセールスを行います。当社では国内大手自動車メーカーの部品を製造していますが、私自身が四年間かけてセールスを続け、ようやく受注に結びつきました。海外大手自動車メーカーの部品も製造していますが、これもやはり粘り強くセールスを続けた結果だと思っています。

—営業戦略について教えてください。

営業活動を行うにあたって大事なことは、第一に情報収集力です。お客様から情報収集を行い、産業構造の変化など世の中の動きを知ることです。第二に分析力です。知り得た情報を踏まえ、当社に何が出来るかを考えます。当社が保有する要素技術を的確に把握し、常に高めていく努力を続けることが重要だと思います。そして、最終的にはマッチングがあって初めて受注に結びつきます。



携帯電話ボタン(左)とカメラの製造工程(右)

私は、中長期的な視点を持ち、常に5～10年後を見据えた行動をしています。もちろんすべての計画に自信があるというわけではなく、ある程度見切り発車の部分もあります。例えば、海外大手自動車メーカーの受注に際しては、数億円の先行投資に踏み切りました。リーマンショックの影響など経済環境にも大きく左右されますが、現在は予定通りの生産を維持できていると思います。

「一個良品」へのこだわり

—クリーンルーム等の工場設備についてお聞かせください。

当社は、大きく分けて三つの工場を保有しています。SPC工場は、携帯電話関連部品の大型受注を契機に急遽設立したのですが、クリーンルームを兼ね備えた設備としたこともあり、新たな受注にも繋がり、お蔭様でその後も順調に稼働しています。

平成12年には、クリーンルームを備えた本社工場を新たに設立しました。初期投資で約6億円、その後の維持管理費用なども含めるとコスト負担は決して少なくないです。工場などが最新設備であっても、上手に活用しなければ単なる「モノ」にしか過ぎません。経営者、従業員が一丸となり、共通の目標を掲げ、設備を最大限に有効活用し、ユーザーのニーズに応えられる製品を生み出すことにこそ意義があります。

—どのような人材育成をされていますか。

当社では、外部研修や社内におけるOJT、レポート課題などを定期的に行っています。また、全体朝礼を月一回程度行うことで、従業員に当社の現状の把握を徹底し、会社方針等の共有化を図っています。PDCAサイクルを基本とし、目標・評価のあり方の見直し等も定期的に行うようにしています。

従業員の大半は技術職で、営業職は4名のみですが、技術職も技術の売込みを行い、全従業員が営業職だと思っています。製造業は、近年東南アジアやブリックスなどが勢力を強めていますが、その勢力に負けない心のこもったものづくり「一



作業風景

個良品」へのこだわりのもと製造を行っています。

「宮城県発」の実現に向けて

——環境理念についてお聞かせください。

表面処理加工などの事業を今後も継続して行っていくためには、企業として環境負荷への対応が必要不可欠です。当社では、「鳴瀬川の清流と緑豊かな大崎耕土の自然を一人ひとりが大切にする心を持って、事業活動と環境活動を継続します」という基本理念のもと、従業員一人一人が環境個人目標を掲げ、積極的に環境問題に取り組んでいます。

近年、日本のみならずグローバルで見ても環境活動に関する社会認識が高まってきているのを感じています。当社においても取引先からの環境面での要望は多く、この流れを鑑み、基本理念のもと技術的・経済的にも可能な範囲で出来る限りの環境保全に取り組んでいきたいと考えています。

——VOC（揮発性有機化合物）について教えてください。

従来の塗装は、塗料に有機溶剤（シンナー）を加えた後にスプレーをします。その際、有機溶剤に含まれるVOCが大気中に拡散することになります。一方水系塗料を使用した塗装では、乾燥後にVOCはほぼ出ませんが、水系塗料に含まれるアルコールも厳密に言えばVOCになります。

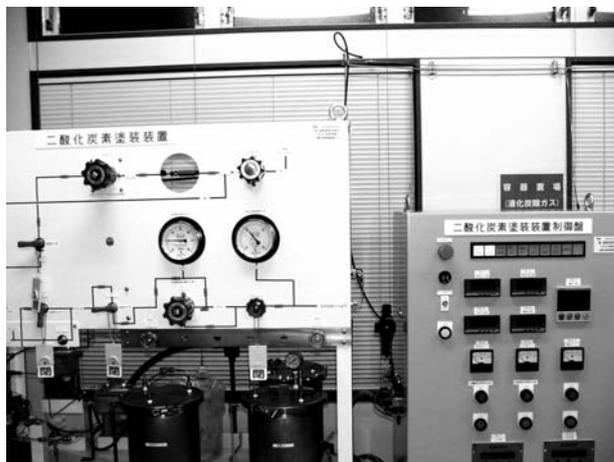
VOC削減対策として国ごとに有機溶剤塗装から切替える大まかな方針を定めることになりました。

日本とヨーロッパは水系塗装、アメリカは高固形分のハイソリッド塗装、と世界的に切替えが始まっています。例えば日本の塗装では、自動車の外装や建材などの約50%は現在水系塗装を使用しています。しかし素材によっては、水系塗装では適さないものもあるため、一部では有機溶剤塗装も用いられています。

——「超臨界CO₂（二酸化炭素）塗装システム」について教えてください。

当社では、塗装前処理に使用するフロンガスの全廃を機に超臨界CO₂塗装に着目し、約4年前から先進的に研究を進めている産業技術総合研究所と共同開発を始めました。超臨界状態の二酸化炭素と塗料を瞬時に混合することにより、シンナーを塗料に添加したと同様に塗料粘度が低下することに着目し、研究開発を進めました。現在も産業技術総合研究所、宮城県産業技術総合センターとの提携を行っています。

この塗装装置を使用することにより、環境に優しいだけでなくコスト面でも優位性があります。従来と比較して約15%のコストを削減できる見込みです。既存の有機溶剤塗装の製造ラインを変更することなく導入できる装置であるため、新たな設備投資は必要ありません。超臨界CO₂塗装を世界初の技術として「宮城県から」発信していきたいという想いが強くあります。



CO₂塗装装置

グローバル化の波のなかで

——今後の事業展開について教えてください。

当社は、有機溶剤塗装の他、水系塗装、超臨界CO₂塗装の技術を保有しています。水系塗装は既に製造ラインが完成しているため、今後受注を増やし製造ラインをフル稼働させるよう取組んでいます。超臨界CO₂塗装は、装置完成後に量産可能な体制を構築すべく残された課題を解決している段階です。

この塗装装置に関しては、様々な業界から注目されており、具体的には自動車関連、携帯電話、光学系及び異業種である服飾関係や家具メーカーなどからオファーを受けています。今後装置の販売を中心に事業展開をしていく予定です。市場のニーズに見合った装置を産み出すことで、世界をリードするような技術の一端を担えれば嬉しいですね。

——海外展開について教えてください。

当社は、グローバル市場に対応するために約8年前に中国に合弁企業を設立しましたが、当初はあくまでもアンテナ企業的なイメージでした。しかしながら、今後さらにグローバル化が進展していく中で、海外で通用する人材の育成は不可欠であり、将来的にはその拠点として位置づけています。特に若い世代には、幅広い視野を持ちグローバルなビジネスに的確に対応しうるビジネスパーソンになって欲しいと願っています。

当面、海外への工場進出などは想定していません。まずは日本で、当社の技術力を武器に精一杯勝負してみたいと思います。

——ものづくりに対するこだわりや想いについて教えてください。

「ものづくり」と言葉で表すと簡単ですが、非常に奥が深く簡単なものではありません。ものづくりには時間と手間がかかります。各企業がそれぞれの手法でノウハウを駆使し、築き上げてきたものにこそ優位性があります。

最近では、韓国の企業が中国に進出して製造を行うなど技術立国コリアンになりつつありますが、日本がグローバル化で生き残るためには、現状に甘んじずさらに技術力を高めていく必要があります。

風を読む

——最後にこれから起業する方へアドバイスをお願いします。

起業をするためには資金と技術力が不可欠ですが、その二つをもって必ず成功するというわけではありません。「風を読む」つまり先見性を持って行動・決断することが重要だと思います。取引先や業界関係者などから情報をできるだけたくさん入手し、幅広い知識を吸収し、経営に活かしていくことが大切だと思います。失敗した人の話などは特に参考になるかもしれませんね。

お客様は当社にとってかけがえのない財産であり、永年にわたり信頼関係を構築することで築き上げたものです。たとえどんなに優れた製品であったとしても、市場のニーズに合わなければ売れません。綿密な計画を立て、タイミングを見計らい、そして最後は「やってみる」という強い勇気を持つことが大事だと思います。



社長室にて

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(22. 1. 19取材)