

工場視察レポート 株式会社光和インターナショナル

さわやか信用金庫 北馬込支店長 山本 吉一郎



株式会社光和インターナショナル

所在地：(本社)〒105-0003 東京都港区西新橋3-23-5 御成門郵船ビル12F

(島根工場)〒699-1251 島根県雲南市大東町新庄415-4

設立日：2003年7月23日

代表取締役：細貝 和則

テレビ東京の人気番組「ワールドビジネスサテライト」の「トレンドたまご」と言うコーナーを皆さまはご存知でしょうか。

実は当金庫の取引先である株式会社光和インターナショナル様の製品が、平成23年の放送3000回記念番組で、出演3000企業の中から堂々の金賞に選ばれています。

今回は株式会社光和インターナショナル島根工場を視察し、金賞受賞製品の開発秘話や創業当初のご苦労などのお話を伺ってきました。

ゼロから「ものづくり」の世界への船出

細貝社長のサラリーマン時代はシステムコンサルタントとして、顧客企業へのプレゼンテーションやアドバイスに明け暮れる毎日でした。しかしながら顧客企業トップが口にするのは「売上」や「粗利」のことばかり。

コンサルタント業務を通じて充分な満足感や達成感を得ることはできませんでした。そのような日々を送りながら、実際にモノを

創造し、製品として完成させ商品を世に送り出すという「ものづくり」への想いが徐々に強くなっていったそうです。

平成15年の夏、趣旨に賛同してくれた部下10名と勤務先を退職して新会社を設立。ゼロから「ものづくり」へのチャレンジがはじまりました。

コンサルタントビジネスの経験を活かせば、経営は難なく進むだろうと考えていた細貝社長でしたが、現実には苦難の連続であったと言います。事務所開設のわずか3カ月後には資金が底をつき、



左から さわやか信用金庫堀口最高顧問、細貝社長、山本支店長

社長自ら収入の確保に明け暮れる日々がしばらく続きました。

ヒントは身近な場所には？ 待望の主力製品の誕生

創業期の苦難な状況を打開するヒントは、意外なことに前職における業務の中に隠されていました。

サラリーマン時代、打ち合わせの際にはホワイトボードは必需品でしたが、社内の数少ないホワイトボードでは全く足りず、常に取り合いの状況でした。

細貝社長は当時、壁一面がホワイトボードであったらと本気で思っていたそうです。

そんな苦労した思い出が、壁にホワイトボード代わりの白いフィルムを貼ったかどうかという思わぬ着想をもたらしてくれました。

これは必ずマーケットに受け入れられると確信した細貝社長の号令のもと、すぐさま社を挙げて開発に没頭。

製造機械はおろかシートの専門家すら当時の社内にはいませんでしたが、社員一同すさまじい集中力と粘り強さを発揮し、起業

3年目にして世界で1台しかないライティングシート製造機を完成させたのです。

コーワライティングシートと コーワシエルシート

先に開発したコーワライティングシートは、ポリプロピレン素材に静電気を帯びさせて半年以上持続する付着力を持たせることに成功。特殊表面コーティング技術により、ホワイトボードのように水性マーカーで書いたり消したりができるようになりました。

ライティングシートに次いで開発されたコーワシエルシートは、糊不要にも拘わらず強力な粘着力を持ち、インクジェットプリンターで印刷可能という画期的なシートです。



▲コーワライティングシート使用例



従来の製品では、裏面に糊を塗布することが避けられず、雑菌が繁殖しやすい問題から食品衛生法の認可取得が困難でした。糊を使用したシートは貼付けに職人的な技術が必要なうえ、不要になつて剥がす際には、糊跡の処理に膨大な手間がかかってしまっています。

これに対しシエルシートは誰でも容易に貼付けが可能なうえ、剥がす時にも糊の跡に悩まされることがありません。

床面の広告媒体にはうってつけの素材ということで、百貨店と交

通インフラ系の大手一流企業に採用され、高評価を得ています。

世界に届けたい下町発の コミュニケーションツール

主力製品であるライティングシートは、港区の小中学校18校で授業で使われるようになり、都内の全消防署90か所でも採用されています。

東日本大震災や熊本地震の際にも自衛隊、病院、自治体などでも広く活用されました。

災害時に有用なコミュニケーションツールとして認知され始め、港区、板橋区、江戸川区では防災物資として備蓄保管されています。

また海外では現在のところ韓国、タイ、カンボジア、中国、インドの5か国に輸出実績があります。

スマートフォンなど、デジタル技術全盛の時代とも言えますが、結局のところコミュニケーションはアナログに帰結するという確信を、細貝社長は抱いています。

下町発の新生代アナログツールが世界のコミュニケーションを変えられる可能性を秘めているのかもしれない。

目指すは打率10割 開発を成功させる矜持とは

大手企業では膨大な資金を投入し、100件のなかから1件のヒット商品が生まれたなら上々とさえ言われています。

しかしながら零細企業ではそうした余裕があるはずもなく、開発した全ての製品をヒットさせなければなりません。

10打数10安打のヒットを実現するためには、片時もマーケット目線を忘れずに、持てる資源を組み合わせて市場のニーズに刺さる商品をお届ける姿勢が大切だと社長は語ります。また応用力に優れた魅力ある商品へと育て上げてゆくプロセスも非常に重要であると痛感しているとのこと。

最後となりましたが、この度は視察にご対応いただき誠にありがとうございました。末筆ながら「新たな文化の創造とソリューションの提供」を経営理念に躍進する株式会社光和インターナショナル様の益々のご発展をお祈り申し上げます。