

【会情報】

【会員企業ご訪問 : Vol 155】

岩崎工業株式会社（奈良支部）

今回は奈良県大和郡山市にある岩崎工業株式会社の代表取締役社長 岩崎 能久 様を訪ねました。

本社住所	奈良県大和郡山市高田町 421-2
電話	0743-56-1311
FAX	0743-56-1316
資本金	4 億 9,060 万円
設立	1957 年 11 月 17 日
成形機	射出成形機 インジェクションブロー成形機 計 38 台
従業員数	130 名



代表取締役社長 岩崎 能久 氏

会社の概要

当社は、1934 年に大阪市天王寺区空堀町でセルロイドの曲げ加工を行う岩崎商店として創業、岩崎工業株式会社を設立したのは 1957 年です。

1968 年には、ブランド戦略として、アメリカのボーデン社のプラスチック部門である「ラストロウェア」を導入、国産化を行いました。現在も新商品を製造・販売し続けている「KEEPER」シリーズのスタートはこの時です。また、同年に奈良県大和郡山市へ本社及び工場を移転しましたが、さらに生産能力の向上を図る為、生産機能を 1993 年に三重県松阪市の三重プラントに移転させました。当社は、交通の利便性を考慮し、2018 年に現在の奈良県大和郡山市高田町（JR 郡山駅から徒歩 3 分）へ移転しました。

海外展開は積極的に行っており、アメリカの大手通販会社をはじめ、東南アジア、中国など現在 26 か国と直接取引をしています。



新本社 外観



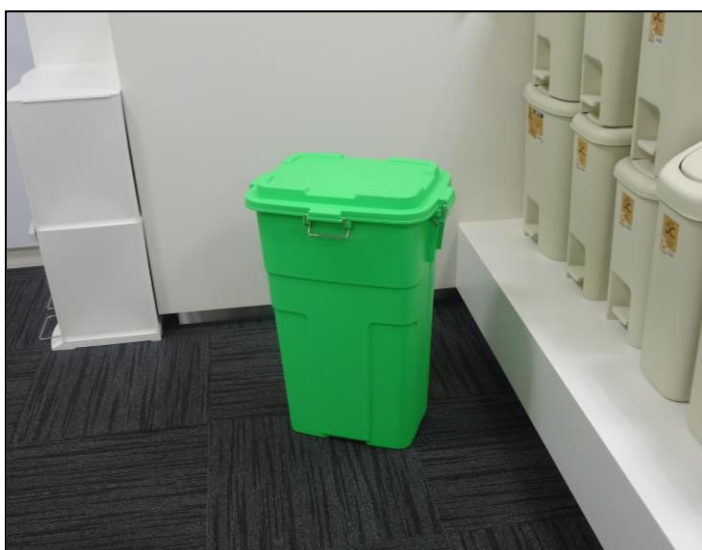
新本社入口に掲示されている各種賞状

商品開発 ～素材転換・マーケティング～

現在、当社の生産割合は自社商品が98%、OEM商品が2%です。ほぼ自社商品であり、その為商品開発に重きを置いています。商品開発における重要なポイントの1つ目は、プラスチックの強み（優位性）を活かした素材転換です。具体的には、金属からプラスチックへの転換を指しています。1987年に、当時主流のアルミ製弁当箱をプラスチックで製造したことを皮切りに、最近では家庭日用品に留まらず医療分野にも進出しています。洗浄後再利用する金属製医療機器を、プラスチック製として使い捨て可能な医療機器を開発し、さらに医療機器の製造販売をする為に、2018年に医療機器製造業及び販売業の許可を取得しました。医療分野を柱となる事業とするために「ラストロメディック」ブランドを立ち上げ、病院や大学へ医療機器の販売を開始しました。今後は国内に留まらず、海外へも販売を拡げる予定です。また、現在は使い捨てのプラスチック製医療機器を使い捨てにしていますが、洗浄を行い再利用が出来るようにと考えており、その為の医療器具回収ボックスは既に商品化しています。



社内ショールーム



医療器具回収ボックス

商品開発における重要なポイントの2つ目は、マーケティングがあります。当社はメーカーですので、「家庭日用品に何を求められているか？」を把握し、データ化する事が重要です。このデータを元に「素材・機能・デザイン・ノウハウ」のいずれかの部分で差別化を図り商品化に繋げる必要があります。ベストヒット商品も重要ですが、ロングセラー商品も非常に重要です。「ラストロウェア」ブランドのロイヤルカスタマーになっていただけるお客様を増やしていく事を目標としています。

商品開発事例

KEEPER シリーズは食器洗浄機対応の保存容器であり、「素材・機能・デザイン・ノウハウ」

を元にした商品開発を行っています。この開発において直面した課題は、食器洗浄機に対応するフタの製作でした。食器洗浄機は約 90 度の湯を使用するため、従来の耐熱温度約 60 度のフタでは対応できませんでした。耐熱性と柔らかさがあるフタが必要になりましたが、そのような材料が見つからず、材料開発から始めました。

耐熱性、柔軟性、透明性を求め、柔軟性・透明性に関しては、自社製品の製作に基づくノウハウがあり、設計による対応が可能でした。耐熱性は、研究員と何度も試行錯誤を重ね、3 年かかりましたが素材の開発に成功しました。

現在はさらに改良を重ね、パッキン一体型の保存容器も開発しています。パッキン一体型にする事によって、脱着の手間が省けお手入れ時間の短縮が可能です。すべては先述の「家庭日用品に何を求められているか？」を追求した結果だと考えています。



KEEPER シリーズの SMART FLAP & LOCKS
スマートフラップとスマートロック



テーブルウェアシリーズ

※ 会社を拝見して ※

2016 年に経済産業省・中小企業庁主催の「はばたく中小企業・小規模事業者 300 社」に選ばれるなど、自社ブランドで世界に通じるモノづくりを行い、世界市場で海外企業に負けない商品を販売、日本や海外で高い評価を受ける商品を常に開発、挑戦し続けている企業風土を感じました。

また、お話をさせていただく中で、「其々の知識を如何に活用できるかが重要で、その土俵づくりが大事である」とお聞きしました。社内では、オフサイドミーティングを活用して他部署との交流を図る場を設けることで、より高品質の商品開発を行い、お客様のニーズに応えられる商品の開発・販売をしておられることに敬服しました。

◎ありがとうございました

取材：事務局 木原・吉田

※本記事記載の情報については、2019年12月25日現在のものとなります。

掲載希望の方は事務局（06-6538-6100）までご連絡ください。