【会情報】
【会員企業ご訪問：vol．101】

株式会社　三共プラス（大阪中央支部）

今回は、大阪府東大阪市にある㈱三共プラスの
代表取締役　岡田　晋策　様を訪ねました。

岡田　晋策　社長

本社住所	大阪府東大阪市高井田本通5丁目3番7号
電話 FAX	06-6618-3010 06-6618-3555
資本金	6,000万円
創業	昭和31年（昭和43年設立、平成12年改称）
ロータリーシートカッター機 スリッター機 断裁機	3台 5台 3台
従業員数	60名（男性52名、女性8名）

会社の概要・製品

昭和31年に三共紙工所として創業し、販促用紙製品を製作していました。昭和43年に法人組織とし、株式会社三共セールスプロモーションを設立しました。その後、昭和49年にポリエステルフィルム加工分野に進出し、現在はそちらが主力事業となっています。
フィルム加工では工業用途に特化しており、かつてOHPフィルムが全盛の頃は、業界全体で毎月1500万枚の生産があるうち、800万枚の生産に対応していました。ポリエステル、ポリカーボネート、ポリイミドなどを基材としてハードコート、抗菌、難燃などの機能を付加し、耐久性、耐熱性、電気特性、光学特性などを向上させた高機能プラスチックフィルムを作り出しています。また、最近は機能面だけの向上でなく、ビジュアルや触感に優れた表面加飾にも取組んでいます。厚さ25μmのシリコンコーティングフィルム多軸カットや、保護フィルム両面ラミネート同時シーティングなどの加工技術を保有しています。
具体的な製品としては、偏光板用の包装シートやスマートフォンの画面保護フィルム、洗濯機や炊飯器、ウォシュレットなどのスイッチパネル用フィルム、アミューズメント機器部品や自動販売機のダミー缶へ加工されるポリカーボネートシートなどがあります。
かつて行っていたセールスプロモーション事業は、平成19年に株式会社ファインプラスを設立して移行し、現在は看板、サインの企画制作・販売を中心に行っています。

大阪府や、MOBIO（ものづくりビジネスセンター大阪）の取材に取り上げられる機会が多くあります。直近でも大阪府と日本データビジョン㈱が発行した「関西優良企業就活ガイド2015」に掲載されています。
会社の規模や歴史、ものづくり企業である点が中小企業のロールモデルとなっているのではないか、と考えています。
ちなみに、新入社員の採用は、自ら説明会で話をし、就活生たちに好評を博しています。

本社外観

工場の様子

出荷する製品は半導体、電子機器メーカーで使用されることが多いため、フィルム加工の現場はクラス1000のクリーンルームを導入し、そこにロータリーシートカッター機、スリッター機、断裁機などを設置しています。それらは市販の機械ではなく、独自のノウハウを詰め込んだオーダーメイドのものです。パソコンで作業指示を確認できるようにしており、指示書を無くしたペーパーレス化を実現しています。
取扱製品の関係上、工場内ではなかなか完成品としての形や、何のための作業かが見えにくいので、モチベーションを保つのが難しくなります。そうした対策として、週1回の従業員提案という制度を設けたり、仕事の環境づくりに、整理・整頓・清掃・清潔・躾の5Sに「スマイル」のSを加えた『6S運動』を実践しています。

エアシャワー

ロータリーシートカッター機

スリッター機

断裁機

粘着力が低下しないように
室温を一定に保つ恒温室

自社の強み

私たちは、製品製造におけるコーディネーター的役割を担っていると考えています。
事業としては中間生産物の材料を選び、納めるだけということになりますが、製品の最初から最後まで多岐にわたる知識が必要となっています。フィルムは多様化し、様々な機能性に富むものが開発されており、それぞれの案件で最適なものはまだまだあるのではないかと考え、どのような製品があるか常にアンテナを張っています。また、少量からでもフィルムの販売をしています。
このように、相手や状況に合わせたしなやかな対応ができる知識、業態が強みであると思っています。

苦労していること

従来、多くのプラスチックフィルムが使用されていた、写真フィルム、印刷製版、設計製図などの分野において、現在はデジタル化が浸透し、フィルムレスになってしまったという環境が根本的な悩みです。受注型企業ですが、「開発拠点が海外に移ったから」、「開発スピードが速いから」、「インターネットにより情報が手に入りやすくなったから」といったいろいろな理由により、お客様から声がかからなくなってきました。これまで能動的な取組をしたことがあまり無いため、どのように対応していくかに苦労しています。

セミナーの開催

新規顧客開発として、今年の2月25日に東京でソリューションセミナー「プラスチック加飾技術基礎講座」を開催しました。外部からお招きした講師による講演と、加飾技術の実使用例、プラスチック加飾成形の現品サンプル、三次元表面加飾技術の最新情報を伝える内容でした。今後の商品企画で加飾技術を活用しようと検討されている方、加飾技術による品質向上、差別化を検討されている方などを対象としたところ、60人ほどの参加がありました。提案だけでなく、材料の提供や加工もトータルで依頼できるパートナーとして自社を位置付けた結果、個別での対応を行うケースがあり、現在も問合せが続くなど展示会より少ない費用で高い営業効果を得られました。ご相談を受けたものの中には、釣具のリールや婦人靴のヒール部分の加飾、テーブル周囲部のクッション材や航空機の洗面カウンターへのグラフィック転写など、従来では想像もしなかった用途のものもありました。また、壇上から説明をするのは、担当者の仕事へのモチベーションを上げることになり、社員教育にもなりました。今年夏ごろにも同様のセミナーを開催する予定です。

今後の展望

今後の展望として、昨年タイに行ったり、提携先の模索をしたりなど、海外は意識しています。反面、内需主導産業に寄っていきたいという思いもあり、先記で紹介したセミナーもそこに位置付けています。これまでフィルムのみを扱ってきており、いきなり畑違いのところに進出はできないので、関連のあるところで新しいビジネスの構築を目指しています。
現在は商社経由の間接販売がメインとなっているため、商流設定をどのように調整するかは懸案ですが、ユーザーや一般消費者向けのECサイトを今年7月頃には立ち上げる予定です。

※　会社を拝見して　※

取材をしていて、フィルムというものが生活に溶け込み、あまねく存在している為、何を強みとして特徴づけるかが分かりにくくなられているのでは、と感じました。社会に広く溶け込んでいるからこそ、今後の可能性も幅広いものがあると思います。そして、新しい可能性への対応にかけては、様々な相手や状況にしなやかに対応できる同社の知識、体制が活きてくると思います。

◎ありがとうございました
取材：事務局　　平田、河合

※本記事記載の情報については、平成26年4月1日現在のものとなります。

掲載希望の方は事務局（06－6214－8300）までご連絡ください。