

中小企業 前へ

市場創造編 第2部

独占的納入 トナー飛散「パイル」で防ぐ

に付着し、印刷・複写された文字や絵図を汚してしま

う問題が生じていた。

シール材には、糸をルー

プ状に織り込んで加工し、

表面を起毛させた「パイル生地」が使われる。ミクロ

ン級の微粒子であるトナー

を、無数の糸で押し返す仕

掛けだ。ある大手メーカー

のプリンターやコピー機

に、独占的に採用されてい

る。社長の福井和郎(71)が

胸を張った。

福井は1970年、三和

テクノの母体となった建材

・化成産商社「三和商工」

で、ビジネススマンの第一歩

を踏み出した。営業の最前

線で経験を積むうち、顧客

のニーズに即応するために

は、商社であっても、自ら

製品部門を持たなければな

らないと教えられた。

当時の社長を説得し、取

引があった神戸市長田区

スポンジ加工業者を84年に

買収。これが今の三和テク

ノとなる。その後、債務超

過に陥った同社は95年、三

和商工から分離独立した。

シール材の開発を始めた

のは、分離独立直後だ。90

年代にOA機器のカラー化

・高画質化が進んだのに伴

い、トナーが超微粒子化さ

れた。

これまでシール材の素材

には不織布が用いられた

が、トナーの封止力をより

高める必要があった。福井

は他の製品に使っていたパ

イル生地に着目し、ふさわ

しい素材を求めてカーペッ

トメーカーなどを訪ね歩い

た。そんな中、大手紡績メ

ーカーの幹部が素材の開発

に協力してくれた。紹介を

受けた別のメーカーに製造

してもらった生地をシール

材に加工し、トナーのカー

トリッジに取り付けて機能

性評価を重ねた。

2001年、日本有数の

OA機器メーカーに新製品

を提案。3日後に図面が送

られてきた。試作したシー

ル材を持参したところ、「す

ぐに使いたい」との返事が

あった。相手と共同開発の

契約を交わし、半年後に量

産に入った。製品そのもの

に力があつた」と福井は述

懐する。

OA機器関連以外にも、

ある自動車メーカーの全車

種向けにスポンジ・ゴム製

品を供給するほか、日産の

ミニバン「セレナ」のフロ

アカーペットを独占納入。

スーパーの玄関マットなど

も手掛ける。神戸、姫路、

福岡の計4工場で、大小合

わせて月2千万個の部品を

製造する。

会社の成長を支えるのが

社員による改善提案だ。18

年9月期は8月末現在で8

13件。最多だった前期の

同月末に比べて約100件

多い。福井は「主体的に提

案をして形にするのがメー

カー、言われたままつくる

のが下請け業者。社内到下

請け意識がなかったことが

大きい」と強調する。常に

前を向く社風は、福井自身

の歩みと重なる。

敬称略

(大島光貴)

第2部は、部品メーカー

として高付加価値のシール

材などを手掛ける三和テク

ノの足跡をたどる。



三和テクノ
福井和郎
1965年
9000万円
224人
28億4000万円 (2017年9月期)
神戸市長田区荻藻通7の4の27
☎078・682・7171

名 代表者
社 創業本業
代 創 資 本 業 員 高
創 資 本 業 員 高
資 本 業 員 高
従 業 上 高
売 業 上 高
所 在 地 先
連 絡 先

壁に掛かる特許証の前で、トナーの飛散を防ぐシール材を手にする三和テクノの福井和郎社長(神戸市長田区荻藻通7)