原料や資材、設備などプラスチック関連商品を幅広く取り扱う専門商社、三協化成産業は創業75周年を迎えた。プラスチックの新たな時代に向け、専門商社の果たすべき役割は何か。そしてプラスチックの可能性とは。勝山正昭会長と岸本雅量副会長、岸川剛社長が語った。

プラスチックの普及とともに

―創業75周年を迎えました。

勝山会長　ありがとうございます。当社の源流は創業者竹市房生が1946年（昭21）に創業した個人商店「不二竹商会」です。創業者は戦後、焼け野原になった名古屋を見て、「新しい物資を合成して作るプラスチックこそ、日本の物資不足を補う。大変意義のあることだ」と強い思いを抱いたと聞いています。そして当時の先端材料であった「フェノール樹脂の加工品」を販売する商社を興しました。それからアクリル樹脂、塩化ビニール樹脂など取扱い商材が増えるに従っていく過程で当時の三菱グループの樹脂関連企業との縁が深まっていきました。

さらなる飛躍を目指して現在の三協化成産業を設立したのは、62年のことでした。設立にあたり三菱グループ4社の資本参加を得たことと、社名として“三菱が協力する、三菱に協力する”との思いが込められた三協化成産業と名付けられたことは大変意義あることと言えるでしょう。その後、社会情勢の変化と成長を捉えて業容を拡大し、原料、フィルム、包装資材、農業資材、機械装置の5つが事業本部として固まりました。70年代には当時の主力産業である自動車関連の分野向けの原料販売が飛躍的に伸び、現在でも重要な顧客として当社を支えていただいています。

―プラスチックの普及とともにあった75年だったわけですね。

勝山　戦後、さまざまな素材がプラスチックに変わっていく時代でした。現在のように普及する前からの取り組みですから、当社が初めて実現したこともあります。

岸本副会長　例えばピアノの鍵盤を家庭からプラスチックに置き換わったり、自動車のクーリングファンも鉄板からガラス繊維で強化したポリプロピレンに代わりました。これらは当社が日本で初めて手がけた案件です。

勝山　当時はプラスチックの専門商社という業態そのものがなかったと思います。新しい材料が生まれる度に用途を開拓して事業を発展させてきました。

新素材が生まれる度に用途を開拓してきた…と勝山会長

顧客の要望に応じて会社の業容を拡充しています。

岸本　例えば58年に設立したグループ会社の富士レジン化工（愛知県みよし市）は当初、規格外のポリスチレンの再生事業でスタートしました。その後、自動車用途を主とするABS樹脂のコンパウンド加工がメインの事業となりました。現在では着色コンパウンド工場として64年の歴史があります。また、顧客からの要請によって、97年に中国の天津に、2005年には広州に設立したコンパウンド工場のマザー工場として、重要な役割を果たしています。用途が家電製品でも自動車でも、もともとプラスチックは透明か乳白です。用途に合わせて着色加工する必要があります。日本でやっていた加工の需要が中国でも伸び、ユーザーや原料メーカーからの着色加工工場が欲しいという声に応えました。

事業を支える専門人材

―歴史の一端を知ることができました。改めて、一番の強みは何でしょうか？

岸川社長　おかげさまで、75年という会社の歴史の中で、優良な得意先や仕入先とめぐり合い、取引ができたことです。また自動車や家電製品、工業用・包装用のフィルムやシートから農業資材、機械装置に至るまで幅広い分野に展開することもできました。これらの商社部門に加え、着色コンパウンド加工部門を事業の両輪として海外にも進出を果たしたことが当社の大きな特徴です。

―メーカーとユーザーを結びつけるというコーディネートの力が財産です。

岸川　顧客のニーズと技術をもっているメーカーをどう結びつけていくかが当社の機能であり、サービスです。当社の営業企画室が、顧客からの情報された特殊な加工などに対応をしています。中でもフィルム加工をやれる会社は少なく、特に試作など少量への対応は難しいケースが多々ありますが、この部署の仕事を通じて新しいニーズを捉えたり、人材育成につなげたり、新規顧客や仕入先の開拓にも生かしています。

―専門的な知識や経験を備えた人材は事業の中核です。

岸川　基本的には誠実な人や感謝ができる人材の育成に努めています。併せてコミュニケーション力がしっかり取れる人を求めています。またプラスチックの販売には化学の知識を要するため、当社では理系の営業部員を多く採用するようにしています。そして、希望する方には積極的に海外赴任のチャンスを与えるようにしています。若い方々には海外でいろんな経験を積み、将来は是非会社の責任者を目指してもらいたいと思っています。

岸本　社員の特性や個々の希望に合わせて配属する部署や勤務地を決めるようにしています。また海外に駐在員を赴任させる時は特に社員の要望に沿うように留意をしていますので、海外赴任者は非常にモチベーションが高く、それだけの成果も出ていると感じています。ただ一昨年来のコロナ禍によって一時帰国さえもままならない状況で、駐在員の皆さんには大変な苦労をかけています。今後も駐在員の充実を図るために募集をしていきますので、これを機会に我こそはと思われる方は奮って応募をしていただければ幸いです。

―顧客に寄り添うため、海外展開も積極的です。

岸本　80年代から90年代にかけて我が社の主要顧客が次々と北米や中国、そして東南アジアに進出し、生産拠点を築き上げていきました。顧客からの要請に応えるため、35年前の1987年にアメリカ、そして95年に香港、その後は中国、メキシコ、インドネシア、タイ、ベトナム、フィリピンへと展開をしていきました。現在では商社と工場を合わせて海外12拠点体制を構築。これによって主要顧客に対するグローバルな供給体制が整い「調達の最適パートナー」として常に顧客のニーズに寄り添っています。またアメリカ、ドイツ、オランダ、タイ、台湾、中国など海外大手石油化学メーカーとの取引量が徐々に増加しており、原材料やシートの輸入販売も拡大しています。

勝山　新しい原料メーカーの仕入先が増えるというのは商社にとっては実に重要です。なぜなら仕入先が増えるということは、顧客が増えることにつながるからです。

愛される会社に…と岸川社長

プラスチックと会社の未来

―企業として目指す姿はどのような姿でしょうか。

岸川　当社は今までもそうでしたが、これからもさらに顧客の役に立てることを日々改善しながら提供し続けていきたいと思っています。常に変化していくという考え方を続けていくことがまずは目指すべき姿です。その上で、社員の皆さんからも「愛される会社」を目指します。

岸本　1997年をピークにして日本の人口や、あらゆる産業指数が右肩下がりを続けている中で、海外拠点の役割は次第に重要度を増しています。現在、国内6割、海外4割となっている当社の販売比率は近い将来、半々になると予想しています。そうした中で、今後も国内外における「調達の最適パートナー」として、商社機能の充実を図っていきたいと考えています。

勝山　当社はもともと、長く続く会社にしたいと思っていました。おかげさまで無事75周年を迎えられたものの今後も厳しい時代が続くでしょう。創業の精神を忘れず、100年はもとより120年、150年それ以上「お取引先様に選び続けられる会社」を目指したいと思っています。

（聞き手　日刊工業新聞社執行役員名古屋支社長　大崎弘江）

若手には海外に挑戦してほしい…と岸本副会長

プラスチックの未来と社会の持続的な発展を追求
地球環境の保全・改善に貢献する専門商社

―海外展開が飛躍の要因だということがわかります。

岸川　現在国内外ともにプラスチックを取り巻く状況が急激に変化しています。

岸川　プラスチックは産業の発展・成長と共に重要な材料となり、飛躍的に使用量が増えました。そのため大量廃棄が起こり、環境に配慮する必要が出てきました。そこで当社は02年にISO14001の認証を取得し、「省資源」「省エネルギー」「廃棄物削減」などを目指して、より一層環境に配慮した商品の普及、拡販に注力することにしました。まず今使っている材料より少しでも環境に優しい材料に変えていくことを目指して、「エコ商品・エコ材料」の拡販に務めました。

―環境にやさしい商材を「エコ商品・エコ材料」と定義しています。

岸川　自動車分野では燃費を上げるために部品を金属から軽いプラスチックに変えることで軽量化してガソリンの使用料を減らします。農業用や包装用のフィルムには土に戻る生分解性素材の採用も進んでいます。エコ商品・エコ材料の売上高は05年頃では全売上高の10％程度でしたが、20年経過した21年度では全売上高の50％を占めるまでになりました。リサイクル率を上げるさまざまな取り組みを継続していく方針です。

勝山　最近ではカーボンニュートラルが求められる時代になりましたので、新たなイノベーションが進められています。まずは植物由来樹脂（バイオ素材）の開発と量産が求められています。もう一つは、プラスチックのリサイクル材を元の原料の油に戻す油化技術も注目されています。いずれも、普及には原料の調達やコストの問題もあり、もう一段のイノベーションが必要と考えています。

竹市房生の胸像

竹生ビル

富士レジン化工

三協化成産業株式会社
〒450-8520 名古屋市中村区名駅三丁目12番12号（竹生ビル）
TEL 052(562)3905　URL https://www.sankyo-kasei.co.jp