

仲田コーティング (横浜市保土ヶ谷区、自動車部品製造装置などの製造・販売)

よって立つはアイデア1つ

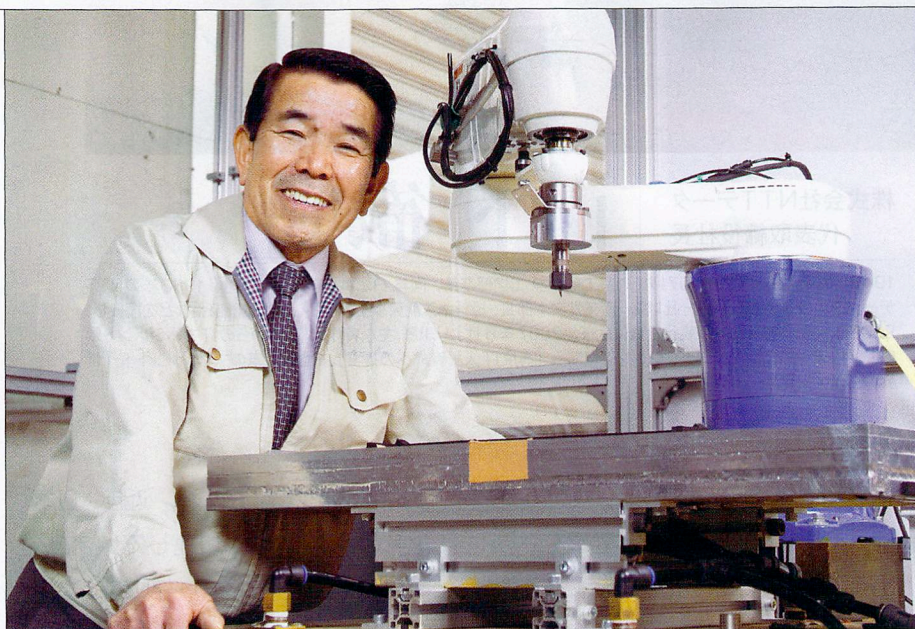
10年間泥や塩水をかぶってもさびない表面処理など、高い技術を売りにしてきた。アイデアの源泉は、自前の工房で何でも試作してしまう社長の頭脳。国内メーカーはもちろん、中国の新興自動車メーカーからの注文も相次いでいる。

横浜市保土ヶ谷区。幹線道路から離れた住宅街の真ん中に、日本の自動車産業に欠かせない小さな町工場がある。松野竹巳社長が興した仲田コーティングだ。この売上高20億円に満たない中小企業の技術を求め、トヨタ自動車や日産自動車をはじめ、世界中の自動車メーカーが訪れる。

ちなみに「仲田」という名前は、創業時の工場が建っていた土地に由来するという。

仲田コーティングの現在の売れ筋は「パウダースラッシュ成型機」と呼ばれる樹脂成型装置だ。主に自動車の内装に使う樹脂製品の生産に用いる。これは、特許を仲田コーティングが押さえている独占商品だ。金型の一部だけ熱し、金型内部に素材を投入した状態で金型を回転させると、加熱された金型に触れたところだけが固まって製品になり、量産に向く製法だという。

取引先は日本の自動車メーカーだけではない。フランスの自動車向けシートメーカー・フォルシアは、世界各地の自社工場用に発注してくるし、最近では中国の新興自動車メーカーからの受注も相次いでいる。ライバル他社と比べて装置自体が小さいことも強みだ。「世界中に工場を持つ会社は、必要に応じて装置を分解して工場間を移動さ



週末には、自分の工房で試作や実験に明け暮れるという松野竹巳社長

せているようだ」と松野社長は語る。

ほかにも、エアバッグを正確に作動させるための装置を開発した。

エアバッグ関連装置を7割安に

エアバッグ装置の一般的な仕組みはこうだ。ダッシュボードの表面に張られているシートの裏側に、0.5mm程度の切れ込みを入れる。事故が起きた時にはその切れ込みを入れた部分が破れてエアバッグが飛び出す。この切れ込みはエアバッグの機能に直接影響するため、自動車メーカーが求める技術水準は高い。

仲田コーティングは高い水準を維持しながらも、価格を従来品の3割に抑えた。この圧倒的なコスト競争力ゆえに、トヨタや日産、ホンダなど、国内の自動車メーカーにはことごとく納めているという。

コストの大幅削減を可能にしたのは、カット方法の変更である。ポイントは、一定の深さで正確に切ることと、その切り口の深さを、切った後に計測できるようにする、という2点だ。

従来品はレーザーを使って切っていた。いわゆる「溶断」と呼ばれる技術だ。しかし、そもそもレーザー照射装

置自体の価格が高い。しかも熱で周囲も変形してしまっていた。見えてはいるはずの切れ込みが透けて見えてしまうこともあったという。

そこで松野社長は考えた。本当にレーザーが必要なのかと。試行錯誤をしていると、カッターナイフの刃のようなシンプルな刃で切る方式を思いついた。それは、シート全体を数百個の吸引口のある土台に固定し、切るところの下にだけ数mmの土台を置くというものだ。固定した後は、カッターが決められたルートを平行移動すると切れ込みが入る。すると吸入口にシート全体が吸われるため切り口がぱっくりと開く。だから、閉じている状態よりも簡単にその深さを測ることができるというわけだ。

種明かしをすれば誰にでも思いつきそうに見える。だが、技術者が頭を抱えていた問題を松野社長は簡単なアイデアで解決した。こうしたアイデアが積み重なり、仲田コーティングが持つ特許数は30件以上に上る。

これだけの製品を生み出しているにもかかわらず、実は松野社長、もともと技術者ではない。会社を興す前は青果店の従業員だった。

もともと子供の頃から時計を分解するなど、機械いじりは好きだったが、「すべては起業してから覚えた。第1号の試作機を作る時には溶接もできなかった」というから驚く。

そんな松野社長が起業したきっかけは、趣味の自動車レースに打ち込むためだ。パリ・ダカール・ラリーにも出場するほどのレース好きで、今でも年に1度は海外のオフロードラリーに出場するという。クルマをいじり、練習をするための時間が欲しくて、表面処理の工場に勤めていた友人と起業したのだという。

仲田コーティングの概要

本社 横浜市保土ヶ谷区
設立 1970年
資本金 3000万円
社長 松野竹巳(62歳)
売上高 16億700万円(2010年10月期)
従業員 85人



クルマを整備したり改造したりする中で、技術への興味が徐々に培われていった。それが、今の仲田コーティングの技術力の源泉だ。本社の敷地内には、社長専用の工房がある。今でも週末には1日中そこにこもって機械いじりをする。

単価10倍の表面処理を売る

前述のエアバッグ関連装置のような、従来品の7割安を実現したコスト競争力だけが、仲田コーティングの強みではない。松野社長が開発し、1985年の発売開始から四半世紀を経た今でも収益基盤となっている技術がある。「FAコート」と呼ぶ表面処理技術だ。通常めっき塗装と比べて加工コストは10倍にもなる技術だが、注文が途絶えることはない。今でも国内3工場毎月200トン前後を安定的に生産している。

これだけ支持されるのは、塗装が優れているがゆえに、コーティング料は10倍でも、ネジの素材の価格まで含めると、トータルでコスト減につながるからだ。通常は、さびやすい場所に用いるネジは、さびにくいステンレスを使うが価格が高い。しかも、使い続けていけばステンレスといえどもさび

てしまう。だが、FAコートを施せば、通常の素材でもステンレスよりも長持ちさせることができる。

もともとは、泥や水をかぶり続ける自動車のタイヤ周辺に用いる技術だったが、今では電柱を地下で支える部品を固定する用途にも使われている。

順風満帆に見える仲田コーティングも一度経営危機に陥ったことがある。新工場を東京都町田市に建てた時、バブル崩壊の影響で需要が急減したのだ。資金繰りに行き詰まった松野社長は、愛車を売り払って社員の給料を払ったという。この時の経験は、今の経営に生かされている。

2008年9月にリーマンショックが起きた際には、10月に自分の給与を3分の1に減らし、子供が既に自立しているような管理職にも協力をお願いして給与を2割カットした。その代わり1人として解雇はしていない。2009年10月期には12億円台まで売上高が減ったが黒字を維持。2010年4月には業容も戻り、給与水準は元に戻している。

松野社長は、過去の経験からもう1つ意識して取り組んでいるものがある。部材購入はすべて現場の社員に伝票を起こさせているのだ。各部材の仕入れ価格を自分で伝票に書かせることで、コスト意識を養わせる。決裁権を持つのは松野社長ただ1人。過去の経営危機は外部環境だけでなく、社員のコスト意識の欠如も大きく関わっていたと見ているからだ。

仲田コーティングの売上高は、冒頭に紹介したパウダースラッシュ成型機などの受注が好調で、2011年10月期は20億円に届きそうだという。

需要を探し、アイデア勝負を挑む。仲田コーティングの強さの裏に、製造業の本来あるべき姿を垣間見ることができる。

(神農 将史) ■