

挑む

モノづくり ヒトづくり

—どのような部品を手がけていますか。

「重要保安部品と呼ばれる、自動車が進んだり曲がったりするために必要な樹脂部品を作っている。ブレーキやガソリンタンク、パワーステアリングなどだ。射出成形に関わる国家技能資格も社員の4分の1に当たる約40人が取得し、技術力の高さが強みだ」

鈴木化学工業所(愛知県幸田町)は、Bツーク(対消費者)向けの自社製品開発を通じ、主力の自動車向け射出成形部品の提案力を強化している。コロナ禍をきっかけに、樹脂で作った急須は延べ2400個売れ、第2弾の製品開発も進めている。製品企画力を身に付け、下請け型のモノづくりから脱却する狙いだ。

小幡和史社長に戦略を聞いた。(名古屋・永原尚大)

「重要な保安部品と呼ばれる、自動車が進んだり曲がったりするために必要な樹脂部品を作っている。ブレーキやガソリンタンク、パワーステアリングなどだ。射出成形に関わる国家技能資格も社員の4分の1に当たる約40人が取得し、技術力の高さが強みだ」

—コロナ禍の中、自社製品「十年急須」を開発、発売しました。

「ガソリンタンクを溶着して作る技術を生かし、外部のデザイナーと共同開発した。10年使っても壊れない信頼ある技術を使うため『十年急須』と名付けた」

—自社製品の開発に至った背景は。

「コロナ禍前から、開発力の弱さを課題としていた。下請け型の仕事はでき

るが、自社で製品を作る力に欠けていた。カーボンニュートラル(温室効果ガス排出量実質ゼロ)や電気自動車(EV)によって業界が変化する中、新しいことにチャレンジして生き残りを図るには強化が必要だった。その中で、デザイナーと一緒に製品を作るプロگرامを展開するAMN(愛知県安城市)から声をかけられ、十年急須の開発に「なげた」

—本業への効果は。

「部品製造の打診を受けたときに、こちらから設計などを提案できる力が付いた。買手のニーズを理解してモノづくりができるようになったからだ。新しいことにもチャレンジする提案型企業と見てもらえるようになり、EV向け冷却タンクの受注を獲得するなど、良い効果が表れている」

—自社製品事業の展望は。

「売り上げ構成では自動車部品が圧倒的だが、自社製品は提案力を高めるのに欠かせない。両輪として伸ばしていく。いずれは自社製品の売上高を全体の1割に引き上げられたらと考えている」

鈴木化学工業所社長

小幡 和史氏

車部品技術が生んだ「十年急須」に商機