インタビュー

市場から選ばれる「共創」のスタンス

江戸川合成　代表取締役　篠原幸治氏

江戸川合成（本社：埼玉県東松山市）は自社の特徴として「特殊塗料の開発」を掲げている。実際には塗料開発にとどまらず、塗装対象の下地処理や塗装方式、乾燥（硬化）方法など製造プロセス全体を最適化する“共創型ソリューション”を提供している。「市場から選ばれ続けるには他にはない強みが必要」と語る篠原社長（写真）に、ビジネスの差別化のポイントを聞いた。

◇

――御社の概要を教えてください。

「当社は1935年創業で、祖父の篠原忠雄による個人経営での塗料と工業薬品の販売からスタートしました。その後間もなく、工場を建設し塗料メーカーとしての歩みを開始。現在は工業用塗料を中心に事業展開しています」

――ビジネスの特徴は何でしょうか。

「お客様の課題を解消するための『特殊塗料の開発』が主軸です。例えば主力製品の1つ『電磁波シールド塗料』は、パソコンやスマートフォンなど現代社会を支える電子機器に不可欠なものです。こうした分野の技術は日進月歩で進化しており、塗膜に求められる機能も高度化・複雑化しています。要求仕様を満たす塗料をイチから開発する必要があれば当社の出番です」

――開発するのは塗料だけですか。

「必要な性能を有する塗膜の形成は塗料開発だけでは不十分です。塗膜の密着性確保のための表面処理から、適切な塗装方法、乾燥・硬化工程までトータルで考慮しなくてはいけません。また、塗膜性能向上以外にも『作業性を改善したい』『生産を効率化したい』『環境負荷を下げたい』といった要望も挙がってきます。そこで当社では、製品提供にとどまらず、高機能塗膜の安定形成を軸に製造プロセス全体を最適化し、お客様の最終製品の価値向上をカタチにする『共創型ソリューション』を提供しています」

――具体的にはどのような要望が寄せられるのでしょうか。

「あくまでイメージですが『インクジェット適用のため低粘度化したい』『曲面でも膜厚は均一に』『塗膜性能は従前通り』『難密着性素材への密着性確保』『時間当たりの生産量を1.1倍に上げたい』など“あれもこれもそれも”という感じで要望が寄せられることは少なくありません。当然、できないこともありますが、可能な限り知恵を絞り、汗を流します」

――競合はありますか。

「大手塗料メーカーの場合、技術力はあっても大ロットでなければ手を出しにくいはずです。小ロットでも柔軟に相談に応じられる対応力こそが当社の真骨頂。他にはなかなかないこの強みで『江戸川合成にお願いしたい』と声が掛かり続けているのです」

――その対応力を支えているのは何なのでしょうか。豊富な技術知識？製品開発力？あるいは最新設備？

「『知識も技術も設備も重要。しかし根幹は“志”』と考えています。お客様



に喜んでいただくことを一番に考え、時間と手間を惜しまず行動する。そうした価値観を持っていないとハードルの高いチャレンジは完遂困難です」

――まずはハートですね。

「その通り。例えば営業スタッフには、工場での製品製造に関する幅広い知識が求められます。それがないと、お客様は『この人に生産ラインの課題を聞いてもらおう』という気にはなりませんからね。とはいえ、分からないことは必ず出てきますので、疑問や困りごとを社内で共有できる仕組みを構築しています。問題を1人に背負わせるのではなく、チームで解決しようとするスタンスも当社の文化です」

――課題解決の要となる御社のコア技術は何でしょうか。

「配合技術です。塗料は樹脂、顔料、添加剤、溶剤の配合でさまざまな機能を発現します。お客様の求める性能の塗膜を得るには、新しい配合の試作と検証を何度も繰り返さなければならず、塗料開発において最も難しい部分です。当社は過去何十年もの試作開発データをすべて記録しています。相性の良い配合、思わぬ機能が引き出される配合といったノウハウの積み重ねは当社の財産となっています」

――将来の成長を見据えた新たな取り組みはありますか。

「今夏からAI導入検討を本格化しました。全部署で可能性を探っていますが、目的は一貫して『人にしかできない仕事に集中する体制の構築』です。イメージとしては、AIは目的地へ早く楽に行くための『車や電車』のようなものです。例えば10キロ先に行くとき、自力で歩いたら大変な労力がかかりますよね。そこは便利な乗り物に任せて、人間は『目的地に着いた後』の大事な仕事にエネルギーを残しておくべきです。こうした仕組みを作っておかないと、将来他社に遅れをとるという危機感があります」

――先端技術を扱う際の方針は。

「これからは先端テクノロジーと人間ならではの強みのバランスが鍵になりますね。技術がどんなに進化しても、当社の根幹にある“志”や、お客様のために知恵を絞り、汗を流すスタンスが変わることはありません。最新技術をうまく取り入れながら、これからもプロセス全体を見据えた『共創型ソリューション』に磨きをかけ、お客様の期待の一歩先を行く存在であり続けたいと考えています」

――ありがとうございました。

取材後記

取材後、篠原社長の写真撮影に移ろうと某メーカーの一眼レフを取り出したところ「機種は何？」との質問が。実は、この機種に同社の電磁波シールド塗料が使われており、当時のカメラ市場の旺盛な需要はタイの現地法人設立に深く関係しているとのこと。10年以上使い込んだ愛機に今更こんな発見があるとは。（本紙・的場）