

「エコ製品」で攻勢に出る 発泡PEバッグのトップ企業



発泡ポリエチレンバッグで国内最大手の会社が四国にある。田中秀和社長(46)が代表を務める日生化学だ。食品関連や産業用の機能性包装資材でも存在感を示す同社が、いま最も力を入れているのが「環境配慮」を切り口にした製品の提案だ。

製品の付加価値を高めていかなければ生き残れない――。海外の安い製品におされ苦しい状況に立たされている中小メーカーの多くがこうした思いを抱いていることだろう。それは、香川県東かがわ市で合成樹脂フィルムを製造販売をする日生化学も例外ではない。そんな同社が、付加価値向上のための重要なテーマとして掲げているのが「エコ」である。田中秀和社長が目指すのは、顧客企業に対して環境配慮を提案できる「ジ・エコソリューション・カンパニー」だ。

四国地方には国内シェアトップの企業がいくつもあるが、同社も「発泡ポリエチレンバッグ」で国内最大手。発泡ポリエチレンバッグといっても、すぐにはピンとこないかもしれないが、要するにソフトな風合いをもつ樹脂製のシヨッピングバッグの類である。シヨッピングバッグと

いうと紙製のイメージがあるだろうが、樹脂製のものを採用している店舗も意外と多い。例えば大手携帯キャリアの直営店などが、同社のバッグを採用している。「日本を代表する有名テーマパークのシヨッピングバッグを作っているのも、実はうちなんです」と田中社長はいう。

もともと織りネームの会社として出発した同社が、プラスチック製品を手がけたのは、昭和四十年代前半。他社と同じことをしているのはダメだと判断し、「ポリエチレンの低発泡技術」という当時まだ新しくなった技術に着目。それを活かしたバッグの製造をはじめた。

材で、特殊な電気処理をして作る。食品分野の包装資材以外にも、防錆機能のある産業用包装資材などを幅広く手がけており、これらが主力製品となって会社の成長を支えてきた。「つまり私たちは、ポリエチレンを『発泡』させる技術と、樹脂素材に特殊な加工を施して『機能性フィルム』に仕立てるといって『改質』の技術をベースに発展した会社といえます。

実現したのが、電子部品用包装材料「クリアシート」だった。半導体製造で使われるリードフレーム(半導体パッケージの内部配線として使われる薄板の金属)を、輸送上の衝撃から保護するための発泡フィルムだ。従来はバルブを素材にした緩衝紙が一般的だったが、緩衝効果に優れて



高いシェアを誇る同社の発泡ポリエチレンバッグ

回収ペットボトルをリサイクルのために再加熱すると、分子量が減少してもろくなる。そのためリサイクルの用途が繊維製品などに限定されていた。それを同社では、成型方法の工夫などを通じて世界で初めてフィルム化に成功。ゴミ袋や梱包資材といった普及性の高い製品へのリサイクルを可能にした。それ以外にも、半導体工場から使用済みのクリアシートを自己回収し、それを発泡ポリエチレンバッグ(「エコパールバッグ」として再生する)といった取り組みも行っている。香川県から「環境配慮モデル事業所」として認定されたのは、これらの活動が評価されたからだ。

「環境配慮型」の新商品

さらに田中社長は現在、①発泡②改質③リサイクルという三つのコア技術を組み合わせた「環境配慮型商品」の開発を進めている。その代表的なものが、「発泡シートラントフィルム」だ。断熱性・保冷性・緩衝性などの特徴がある「発泡層」と、熱接着性(ヒートシール性)をもった「シートラント層」の二層で構成された特殊な樹脂フィルムである。これを、スタンディングパウチ(食品や詰め替え用シャンプー等の包装袋)などに利用してもらえるように各方

◎プロフィール
たなか・ひでかず ●1965(昭和40)年、東京都生まれ。成城大学卒業。89年、機械製品や化学製品を扱う大手専門商社に入社。95年7月に日生化学入社。2011年に代表取締役就任。趣味はゴルフ。

成長軌道に乗ったのは、結婚式の引き出物袋として使ってもらった「パールイダル需要」を開拓してから。発泡ポリエチレンの特性を活かせば、バッグ表面に真珠のような輝きを持たせることができる。それが結婚式の華やかさを演出するのに相応しいという理由から大手プライダル会社が採用したのをきっかけに、「パールバッグ」というブランド名の同社製品が市場を席巻した。

また、バッグ以外にも高い市場占有率を誇るのが、蒲鉾の鮮度保持シート(蒲鉾一次包装フィルム)だ。国内シェア七〇%をもつ。蒲鉾の表面が乾燥・腐敗するのを防ぐ包装資

材で、特殊な電気処理をして作る。食品分野の包装資材以外にも、防錆機能のある産業用包装資材などを幅広く手がけており、これらが主力製品となって会社の成長を支えてきた。「つまり私たちは、ポリエチレンを『発泡』させる技術と、樹脂素材に特殊な加工を施して『機能性フィルム』に仕立てるといって『改質』の技術をベースに発展した会社といえます。

前社長(実父)から経営を引き継いだ自身、この二つの技術を応用して新しいプラスチックフィルム製品を生み出すのに積極的に取り組んできました」

それまで専門商社で働いていた田中社長が日生化学に入社したのは、平成七年。その後すぐさま製品化を

いるうえに、自己粉塵性がなくクリーンルーム内の作業に適しているという特性が認められて瞬く間に普及が進んだ。

「そして『発泡』と『改質』に続く三つ目のコア技術にしよう」と、近年開発を進めてきたのが「リサイクル」技術です。例えば、再生ペットボトルを九九%使用したフィルム製品の開発に成功しています」



●商号 日生化学株式会社
●業種 プラスチックフィルム製品の製造販売
●設立 1979(昭和54)年5月
●所在地 香川県東かがわ市馬塚1番地
●TEL 0879-25-3201
●売上高 約20億円
●社員数 76名
●URL http://www.nissei-grp.com/

田中社長がエコをテーマにした提案活動に力を入れている。田中社長がエコをテーマにした提案活動に力を入れている。田中社長がエコをテーマにした提案活動に力を入れている。



工場内の「多能工化」が進んでいる同社の工場

面に働き掛けている。通常、スタンディングパウチには、強度や品質保持の目的から、性質の異なる樹脂フィルムを何枚もラミネート加工（接着剤で貼り合わせ）したものが使われるケースが多い。だが、断熱性や緩衝性、美観性といった機能を果たせたい場合、日生化学の発泡シーラントフィルムを用いれば、ラミネート加工する手間が省けるとともに、接着剤に含まれるVOC（揮発性有機化合物）の使用を抑えられる。それでいて同じだけの効果が得られるわけだから、環境への配慮という点では日生化学の発泡シーラントフィルムに軍配が上がる。



経営が安定している今のうちに、将来を見越した布石を打っておきたいという気持ちがあるのだ。「また、地球温暖化や環境破壊が問題視されるなか、省資源・低環境負荷社会の実現に向けての取り組みは、樹

を樹脂製の手提げ袋にリサイクルするお手伝いをした。「こうした提案活動は今後も続けていく方針です。例えば大手清涼飲料水メーカーに対しては、ペットボトルを再利用したクリアファイルの製作等を打診していくつもりです」

四月、営業部隊の再編成をしました。これまでの商品分野ごと（バッグ、包装資材など）の単位でグループ分けをしていましたが、それを得意分野が異なる営業マン三名を一つのグループにまとめた「混成チーム」を新たに編成しました。

じつは現在の日生化学は、昨年四月に素材開発を主に行う「日生化学」と各種バッグ製品を扱う「日生工業」が合併して生まれた。新生・日生化学として新たなスタートを切るなかで田中社長が明確に打ち出したのが、「ジ・エコソリューション・カンパニー」を目指すという基本方針だった。二つの会社の製品を①「アップサイクル」製品群（リサイクルでさらなる価値を生み出す）②「エコアクセル」製品群（環境配慮を加速する）の二つに整理し直し、これらの販売を総勢一七名となった営業部隊で展開していく。「合併してから丸一年を迎えた今年

ようと思うようになったのは、価格の安い中国製品が脅威になってきているという点に加え、今後国内の人口減少によってマーケットの規模が縮小していくことに危機感を募らせているからでもある。

脂加工に関わるメーカーとして当然の義務だと思っています。もちろん環境問題への意識は、日生化学以外にも大企業をはじめとした多くの顧客企業が持っている。あくまで大手住宅設備機器メーカーは、古くなった水回り品（便座等）を回収し、そのプラスチック廃材を何らかのかたちでリサイクルしたいと考えていた。そこで日生化学では、それ

この狙いは、やはり「個人商店からの脱却」にある。グループ内のメンバー三人がそれぞれの専門知識を共有し合って、みんなで協力していけば営業スタッフ全員が幅広い製品知識を身に付けられる。それが結果的に営業部隊全体の底上げにつながると考えているのだ。言ってみれば、営業マンの「多能工化」を目指しているわけである。

ちなみに同社の生産現場では、工員の多能工化が進んでいる。一人の工員が複数の作業を行えるスキルを持つことで、閑散期にある仕事を担当している者が繁忙期で忙しい生産工程に応援に駆け付けられる体制を築いている。

田中社長の強力なリーダーシップのもと、新しい時代に向けて着々と準備を進めている日生化学。過去の栄光にしがみつくことなく、新たな可能性を追い求めている同社の一〇年後の目標は、年商五〇億円を超える企業になることだ。

最新刊!!

「活力ある企業」の条件

いい会社には、人を大切にしている思想とその実践があった!

公認会計士・税理士 赤岩 茂 著

活力ある企業の条件

いい会社には、人を大切にしている思想とその実践があった!

608社に対する実証調査のデータをもとに解説
好業績企業と赤字企業の違いが明らかに!

●四六判224頁 ●定価1890円(税込)

経産省の「中小企業経営のあるべき姿に関する研究会」の調査報告で分かった7つのポイントと、著者が税務・会計顧問を務める8社の企業の具体的な事例に見る、発展する企業の共通点。黒字決算の実現を目指すすべての経営者、経営幹部必読の書。

「記帳適時性証明書」が中小企業融資を変える

金融コンサルタント 中村中・久保田博三 共著

中小企業融資のネックとなる「決算書の信頼性」を担保する、金融機関・中小企業・税理士三位一体の融資スキーム。

●A5判218頁 ●定価1365円(税込)



新公益法人の移行・手続きパーフェクトガイド

税理士 中村雅浩・司法書士 中野千恵子 著

従来の社団法人・財団法人が最短ルートで新制度の公益認定・認可を受けるための事前準備、関連手続き、さらに法人運営についても解説。

●B5判304頁 ●定価2625円(税込)



新公益法人の定款作成の実務

中村雅浩著 ●B5判236頁 ●定価2310円(税込)

2010診療報酬改定 病院への影響と診療科別・機能別シミュレーション

小林梓・富田敏夫著 ●B5判177頁 ●定価2520円(税込)

企業グループの税務戦略

グループ法人税制・連結納税制度の戦略的活用

細中孝介著 ●A5判158頁 ●定価1890円(税込)

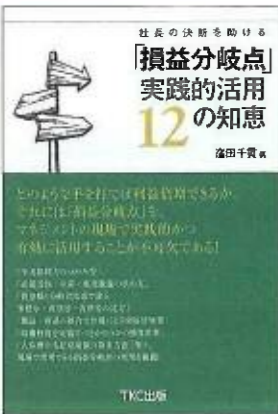
「中小企業金融円滑化法」対応 新資金調達術

中村中著 ●四六判340頁 ●定価1890円(税込)

天明茂の 管理会計実践塾

天明茂著 ●A5判200頁 ●定価1890円(税込)

TKC出版 話題の図書 ご案内



社長の決断を助ける 「損益分岐点」 実践的活用12の知恵

マネジメント実務センター 所長 窪田千貫 著

著者がその豊富なコンサル経験を踏まえ、60の計算式(分析方法)と65の図表で「損益分岐点」の活用方法をやさしく解説。社長、経理担当者だけでなく、全社員が現場で活用できる一冊。

●四六判225頁 ●定価2100円(税込)

お求めは書店 または直接当社まで

TKC出版

〒102-0074 東京都千代田区九段南4-8-8 日本YWCA会館4F
TEL03-3239-0068 FAX03-3264-5586
http://www.tkcshuppan.co.jp/