

ケミカル電子  
相模原市南区

# 誇り高き「有限」の看板 開発・製造から営業まで一手に 「マグロ営業」と「チーム」で切り開く“水商売”

「『有限会社』であることは何とも思わない。むしろプライドだと捉えている」。金属のメッキなどに使う水溶性防錆剤で高いシェアを誇るケミカル電子の日向敏夫副社長はそう言い切り、胸を張った。本社がある相模原市南区大野台の工業団地内16社の中で、有限会社はこのケミカル電子だけだ。ケミカル電子は1984年に横浜市で創業、99年に大和市に移転後、現在の土地に移ったのは1年前。薬品漏れなどに対する危機管理が徹底された現本社は新築で、白い壁が美しい。

## 持ち続ける環境意識

現在パソコンのACアダプタなど電子機器の接続端子部分には金メッキが使われているが、金の価格は11年2月の時点で99年比で約4倍まで高騰。コスト削減で金の使用量をなるべく抑えたいメーカーは金箔を薄く引き延ばすことで対応し、その分犠牲となる強度を担保する上でも、さびを防ぐ防錆剤は必須だ。防錆剤には有機性と水溶性のものがそれぞれあり、かつては有機性が主に使われていた。しかし、水溶性の防錆剤は有機性に比べて有害性が低く工場などの労働環境の安全を保てる。さらに、特別な換気設備や揮発性有機化合物（VOC）除去装置などが不要でコスト削減にもつながるため、現在はほとんどの金メッキ工場が水溶性を採用している。ケミカル電子はまだ有機性が圧倒的に優勢だった当時より、創業者で日向副社長の父でもある日向東房社長の号令のもと、環境への影響がほとんどない水溶性防錆剤の開発を続けてきた。

創業当時は開発のみを行っていたが、現在は事業を受け持つ日向副社長のもと、商社を介さずに自社で開発・製造から製品テスト、営業、販売までを手掛けるなど、中小の製造業の中では珍しいかたちでの発展を続けている。日向副社長は、水溶性防錆剤は「保証期間のある“水商売”」だと比喻した。現在もアジア諸国などからの受注が伸びており、将来のさらなる需要増加に備え、本社敷地内の新工場建設も視野に入れ、本社脇の土地も購入済みだ。その土地を倉庫とせず新工場とするのは、防錆剤ならではの保証期間を念頭に置き、在庫を置かない受注生産方式をとっているためだ。こうした強気の経営を支えているのは、日向副社長が「スタッフ」とよぶ社員への厚い信頼と、「マグロ形式」と名付ける独自の営業方針だ。

## スタッフである社員とともに

社員への信頼に重きを置くこの会社の姿勢は、現本社屋の設計に象徴的に現れている。実際に商品開発に携わる社員がそのほとんどを担当し、経営を取り仕切る日向副社長はほとんど関わっていない。日向副社長は「使う人が第一」という考えを持ち、実際に使う社員にとって使いやすいことを重視している。開発室と分析室は隣同士となっており、開発に必要な水が使いやすいよう、取水口の数が通常より多く設置されている。

また、労働形態も日向副社長の意向が反映されており、残業は基本的にない。タイムカード制で、何か特別なことがない限り18時前にはほとんどの社員が退社する。日向副社長は「仕事は時間が決まっているからこそ効率化を図れる。そのために社員たちには自分で一番効率のいい仕事のしかたを考えてもらいたい」と語り、実際に社内では社員自身による創意工夫が多くみられた。製造部門の機械の壁に貼る手順書や、製品チェックを行う部署の受注書を置くための譜面台などは社員らの発案だという。製品チェックを担当する入社3年目の女性社員（21）も自発的に数回アイデアを出してきており、日向副社長は「仕事にやりがいを感じているのではないかと推測する。さらに「トップダウンではなく、ボトムアップでなければ中小は生き残れない」として、主体性を重んじて社員の大学への研修も認めるなど、独自研究へのサポート体制の充実も心がける。「たとえ失敗しても、自分で考えてやった結果なら失敗という『結果』は残る。それを社全体で共有する事が重要」という。

社員数は社長・副社長を含めて20人。「全員優秀で誰がいなくなっても困る」と話したが、今後は「増やしても30人が限度で、理想を言えば25人」という。その背景には、元体育教師という異色の経歴を持つ日向副社長ならではの哲学がある。日向副社長は「会社はひとつのチーム」「選手である5人がフィールドにいればそれでいいわけではない」と、自身が長年続けたバスケットボールを例に挙げて土台を支える仲間の重要性を強調。また、「研究などそれぞれのテーマが別で、そこでは違う方向を向いていても『お客様に迷惑をかけない』という根本のベクトルが一緒である必要がある」として、同じ旗印を掲げられる理想人数として25人を設定した。チームである以上、「社員間のチームワークは重要」で、副社長が干渉しすぎないことで社員同士の協力体制が構築され、その中からお互いの創意工夫も生まれてくるのだという。社員を信頼し、互いに根底を一にしながら

らも、多様性を認め、それぞれの創意工夫を温かく見守る。全社員を労働力として均一なものとする「ワーカー」ではなく、個別に意見を出し合って協力する「スタッフ」と捉えるのが、長いスポーツ経験に裏打ちされた日向副社長の信念だ。

## 「あなたの会社と仕事がしたい」

直接の取引先に大手企業が多いのもケミカル電子の特徴だ。日向副社長は「うちは大手製造業（電気メーカー）の製造責任者と打合せを行い、現場の声を製品に反映している」と語ったが、これは「有限会社としては異例」だという。防錆剤の特殊性を挙げながら、日向副社長は「モノの良さは現場の人でないと分からない」と述べ、そのために発注先の開発・設計担当者と直接交流を持つ必要があると強調。「商社による中継だけでなく、自社でユーザーの要求を直接感じる必要がある」として、商社には頼らずに日向副社長自身を含めた営業社員3人が全国を飛び回る。中小の強みであり、生命線であるのは「企業の機敏性」と語り、自社も含めた中小企業の新しい情報獲得への貪欲さを、眠っている間も泳ぎ続けるマグロにたとえた上で、「大企業にできないことをやり続けたい」と述べた。

「現場にしか仕事がない」。これも日向副社長の信念だ。クライアントに会うためならどこまでも行き、なるべく直接会って話をするという。バスケットボールでならした、フットワークの軽い営業が実を結んでいる。「あなたの会社とお付き合いしたい」という、まっすぐな思いを伝えるのがケミカル電子の流儀だ。

また、直接会うことで「早く正確に情報が得られる」（日向副社長）といい、持ち帰った情報を元に技術部門が開発を進めることで、「業界内で1年から2年ほど研究を先行させる」ことを可能にしている。現在は紫色の光を出せるLED関係の技術開発を1年ほど前から進めており、強力な営業力がもたらす情報と、サポート体制の整った研究・開発の両輪でいち早い完成を目指す。法改正により新規設立ができなくなり、日本で「天然記念物」となりつつある「有限会社」形態の企業が、「ヒト」を主眼に置いた戦略で不況の波を乗り越えていく。スタッフ一人ひとりに至るまで、日向副社長の温かいまなざしは限なく届いている。



有限会社ケミカル電子  
所在地 相模原市南区大野台4-1-72  
代表者 代表取締役社長 日向 東房  
代表取締役副社長 日向 敏夫  
資本金 950万円 創業 昭和59年  
従業員数 17名  
事業内容 電子部品・電子基板に使用する  
水溶性防錆剤等の開発・製造および販売  
電話（代表） 042-730-4777  
ホームページ <http://www.chemicaldenshi.co.jp>

担当 児玉 森生