

THE
WORLDFOLIO
TRANSCRIPT

**An Interview with
Takao Kamiyama
President of
Shonan Plastics Mfg. Co., Ltd.
JAPAN**

Conducted by **The Worldfolio**, for a special report about **Japan** to be distributed in
Newsweek International.

Interview is guaranteed to be published on TheWorldfolio.com, unless requested
otherwise.

Disclaimer

This is a transcript of the interview, as transcribed from the recording. It may have been edited to comply with publication standards such as length and written norms and styles. Please review the transcript to confirm that the content meets your approval. You can also point out or highlight any specific points mentioned that you feel are most relevant or of particular interest, so that we can portray your views and comments in the best light possible.

Please read the transcription thoroughly to ensure all amendments are made to your preference. Once approved, the contents will be used in the campaign and **further changes cannot be applied**.

THE
WORLDFOLIO
TRANSCRIPT

Q.

日本のものづくりの精神や哲学である「ものづくり」は、伝統的には職人の技によって製品の完成度を高めることを意味していました。しかし現在では、日々進化するお客様のご要望にお応えし、社会に必要な製品や商品を市場に提供することを意味しています。パイプやプラスチック製品を製造している企業として、日本のモノづくりの良さを教えてください。

A.

日本のものづくりの本質は、お客様や社会から必要とされるものを、高い品質で作りに上げることだと思います。自動車会社を代表する例として、日本の大企業は 1930 年代から 1940 年代にかけて、ゼネラルモーターズ、クライスラー、ロールスロイスに続いて設立されました。日本の自動車会社は、アメリカの著名な企業の後塵を拝していたため、既存の技術を超えたキャッチアップを余儀なくされていましたが、品質を追求してきたからこそ、成功できたのです。

第二次世界大戦後の 1945 年、創業者である私の父は、プラスチックの潜在的な需要を予見し、1948 年に事業を開始しました。以来、電気・機械・自動車などの産業用機器、プラスチック部品、コンポーネントの開発を通じて社会に貢献してきたと自負しています。このような状況の中、私たちは社会に貢献するために、建設業界への参入を果たしました。この分野で必要とされる技術や部品を当社は開発しています。老朽化した配管や下水管を復旧させるためには、多くの場合、交通に大きな影響を与える道路の掘削が必要になりますが、この問題を解決するのが当社の技術です。

Q.

東京や大阪などの大都市では人口が増加していますが、日本では高齢化が進んでいます。建設業界に貢献する企業として、現在の日本のインフラにはどのようなニーズがあり、何をすべきでしょうか。

THE
WORLDFOLIO
TRANSCRIPT

A.

労働力の不足が最大の問題で、少ない人数で代替できる方法を早急に導入する必要があります。建築・建設業界は工業化に向かっており、その中でもプレハブは非常に有効だと感じています。30年前に始まったプレハブ住宅は、今ではすっかり定着しています。また、ユニット型のホテルも今後大きな需要があるでしょう。そのため、職人や左官の数が減ってきています。左官の代わりにカーテンウォールを使うなど、方法が変わってきているからです。

Q.

湘南合成樹脂には、プラスチック成形品、お客様のニーズに合わせた金型設計、ユニークな非開削工法という3つの主要な製品部門があります。この3つの事業部の中で、どの事業部に力を入れていますか。また、国際的に最も可能性があるのはどの事業部でしょうか。

A.

国内では、どの事業部もバランスが取れています。一方、国際的には3Sセグメント工法に注力しています。しかし、新型コロナの状況によりアプローチが停滞しており、フロリダ州オーランドで開催される展示会 NO-DIG SHOW 2021 にも参加できませんでした。今あるものを継続していけばいいのですが、残念ながら新しいコンタクトを獲得することはできませんでした。

Q.

新型コロナが発生したものの、アジアでの建設はブームになると予想されており、湘南合成樹脂はタイ、中国、韓国に工場を設立しています。今後はどの国に注目していますか。

A.

THE
WORLDFOLIO
TRANSCRIPT

パンデミックから一息ついたこともあり、東南アジアとアメリカに注目しています。残念なことに、ただいま韓国の役員の一人が隔離されています。韓国には暫定的なパートナーがいますが、現段階では永続的なパートナーを探しています。もし、パートナーシップがうまくいかない場合は、各地域にオフィスを持つという方法もあります。

Q.

御社では、配管の設置や配管検査用のカメラなどに最新の技術を活用しています。ロボットやインダストリー4.0の技術を活用していることについて詳しく教えてください。

A.

私たちはデジタルトランスフォーメーションを追求しようとしており、それは社内でも話題になっています。どれを取り入れるかはまだ議論中ですが、より透明性を高め、遠隔操作ができるようにすることを目指しています。

発展途上国では労働力が豊富なので、パイプリニューアルを行いやすい環境にあります。一方、先進国では労働力が不足しているため、設置の自動化を考えています。具体的な内容は今はお伝えできませんが、自動化に向けた取り組みを行っています。

Q.

そのような製品を開発するためには、研究開発に取り組まなければなりません。御社の研究開発の取り組みについてお聞かせください。

A.

パイプの取り付けを、アプリケーションを使って遠隔で行うことで自動化することを考えています。それ以外にも、現時点ではまだ秘密にしている方法や技術を研究してい

THE
WORLDFOLIO
TRANSCRIPT

ます。技術や特許を完全に理解し、どれが当社にとって最も有効かを評価するために、市場調査を行うなど、非常に複雑なのです。

自動化されたプロセスの一部は他社に委託されていますので、現在はできる限り自社で行うようにしており、パートナーについては今のところ考えていません。

Q.

御社のビジネスは当初、プラスチック製品やデザインを成形して建設業界に供給することから始まりました。小さなプラスチック部品を作るという従来のビジネスと、建設業界向けの新しいビジネスとの間に生まれた相乗効果について教えてください。

A.

建設業とプラスチック製造業はまったく違います。建設業の方は土曜日に現場作業を行います。プラスチック製造業の方は土曜日が休みになります。この2つの業界の組み合わせは、2つの異なるワークスタイルと労働者のコントラストを生み出し、問題や批判を引き起こすに違いありません。そこで私は、両者がうまく連携して、建設業界の製品開発に相乗効果をもたらすように道を切り開く交通整理の役割を果たしてきました。相乗効果が出るかどうかは、私がどれだけ交通整理をするかにかかっています。下手をすれば非難されますが、上手くやれば褒められます。

Q.

3S セグメント工法の競争優位性は何ですか。この製品を作ることで、どのようなニーズに応えようとしているのですか。

A.

まず、プラスチック製なので軽量です。また、他の類似製品とは異なり、半透明であるため、モルタルやセメントを注入している様子を見ることができます。3Sとは「Seesthrough:シースルー、Simple:シンプル、Shining:シャイニング」の略です。ま

THE
WORLDFOLIO
TRANSCRIPT

た、この製品は、カーボンニュートラルを支える重装備を必要とせず、準備のためのステーションも小さくまとまっています。工期も従来の掘削に比べて半分で済みます。

Q.

この製品は、御社の今後の中期的な戦略の中で大きな役割を果たすことは明らかです。海外での売上を伸ばすための戦略は何ですか。

A.

当社の中期的な戦略は、アメリカと東南アジアの市場に焦点を当てています。今回の商品は、できるだけ早く応用商品を開発し、セットで販売したいと考えています。この種の製品は模倣されやすいので、発展途上国でも特許を申請しました。しかし、これらの国では、他の製品を複製する企業もあります。これらを踏まえて、国内外の市場に向けてより積極的に取り組んでいきたいと考えています。

Q.

今現在、海外オフィスや工場の開設をお考えですか。また、ジョイントベンチャーやM&Aに対する興味はありますか。

A.

それは考えています。代理店やディーラー、建設コンサルタントなど、代理店になってくれる人はたくさんいますが、その人たちが信頼できるかどうかを判断するのが実に難しいのです。

ジョイントベンチャーに興味を持っている企業とは、かなりの数でコンタクトを取っています。コロナパンデミック中にその企業のバックグラウンドを見極めるのは大変です。

THE
WORLDFOLIO
TRANSCRIPT

来年 4 月にはミネソタ州ミネアポリスで開催される NO-DIG SHOW にも参加する予定です。

Q.

もしも 5 年後にこのインタビューをやり直すとしたら、その時までに会社でどんなことを成し遂げていたいですか。

A.

私が生きているかどうかは別として、もしかしたら 3 代目に引き継いでいるかもしれませんね。5 年後には会社が成長していると信じています。