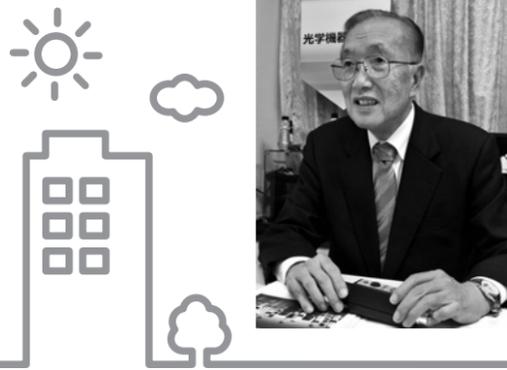


No.128 会社訪問

株式会社 杉藤

代表取締役 杉田 忠清 氏



会社プロフィール
 代表者：代表取締役 杉田忠清
 本社：〒130-0022 東京都墨田区江東橋4-25-10
 TEL: 03-3634-0337 FAX: 03-3635-4779
 創業：1906年(明治39年)
 資本金：1,500万円 従業員数：国内16名/タイ73名
 事業所：藤沢事業所/〒252-0816 神奈川県藤沢市遠藤2006-20
 THAILAND SUGITOH OPTICAL(THAILAND) Co., LTD.
 工場/38/122-123 MOO 8 TASAI MUANG
 SAMUTSAKORN THAILAND 74000
 バンコク営業所/86/1 KRUNGTHONBURI ROAD,
 BANGLUMPOO-LANG, KLONGSAN,
 BANGKOK 10600 16TH FLOOR
 THAI VERAWAT BUILDING BRANCH 00001
 事業内容：光学要素部品・光学機器・検査機器の設計及び試作、
 量産&OEM生産及び販売
 URL: www.sugitoh.com

聞き手：富山 裕明(広報委員) 鈴木 裕之(広報委員) 山河 正道(事務局次長) 取材・編集：クリエイティブ・レイ株式会社

SUGITOH 明治39年創業112年の歴史を持つガラス界のパイオニア ガラス製品・レンズ・検査機器などを扱う光学メーカー

— 御社の主な事業内容についてお聞かせください。

弊社は創業当初よりガラスの研究・製造を主業務としてきました。創業は明治時代で会社の歴史は112年になります。長い歩みの中で時代と共にガラスの用途は様々に変化してきました。その時代やニーズに応じ、多種多様な製品を供給し続け、現在に至ります。

扱ってきた製品の変遷をごく一部ではありますがお話しますと、大正時代には日本の光学機器業界で初めて大量にアメリカ、イタリアをはじめとした諸外国に理化学用ガラス器械の輸出を行いました。その後戦火が激しくなる中で、零戦に搭載する航空機用水準器・傾斜計や航空写真機用のレンズ、船舶用羅碑などを製造、陸・海軍へ納品していました。

戦後の混乱期はガラスのアクセサリからランプ、学習教材など、まさにガラスならば何でも手がけるといった時期を経ました。

その後は高度経済成長期の流れもあいまって需要が高まっていったのが兼ねてより手がけていたカメ

ラのレンズでした。特にビデオカメラ時代となつてからは、一時期大変な量の注文を受けておりました。そして昭和から平成、現代へと移り変わる中で、精密機器に使用するレンズの需要が高まり、高性能のズームレンズや多種多様な検査機など、ラインナップを広げてまいりました。

こうした歩みがあるので現在も商品は多岐に亘ります。そのうちロングセラーとなっているものを3つ挙げさせていただきますと1つが「TS-93005ズームレンズ」です。これは半導体や電機部品など工場のラインにおける最終検査など、品質管理部門や検査部門にお使い頂いています。微少な傷や割れを目視で検査するものなのですが、従来は顕微鏡にレンズをはめて行う必要がありましたが、弊社のズームレンズはその必要がなく、しかも高倍率でも低倍率でも鮮明に製品をチェックすることが出来ます。

もう1つが、主に製薬会社などでお使い頂く「ダストテスター検査機」です。医療薬品ガラスアンプルなど、液体ガラス容器内の微小なゴミやチリを発見、

血清を入れる袋などの細かい異物も検査します。人体に関わるものなので微細な精度が求められ、弊社の高い精度と使い勝手が好評を得ています。

そしてもう1つ「ハンディマイクロメーター」も弊社独自の主力商品です。電子部品、回路基盤、金属加工品、さらには印刷印字など微少なものを検査するためのもので、LED光源・バッテリー・レンズが一体化した携帯顕微鏡です。使い方が簡便なうえ、従来ではほぼ不可能だった“立体的な像”で対象の微少な部分までを見ることが出来ます。

常にニーズにマッチした新しい商品を安定した高い品質で提供することに心を配り続けています。

TS-93005ズームレンズ：
最大モニター倍率609倍のマイクロスコوپレンズ光学素子各種：
大学・研究機関や開発及び製造現場で製品部品として活用

ダストテスター検査機



ハンディマイクロメーター

— 杉田社長が二代目、創業者はお父様ということですが、創業の経緯や創業当時のことをお聞かせください。

私の父である初代社長が倭屋森川惣助商店(現・ヤマト科学)から22歳で独立、日本橋に「杉田玻璃器機店」を1906年(明治39年)に設立したのが始まりです。

明治期の話ですので、父は11歳で“小僧”として商売の道に入り、商店で一貫してガラス製品を商いました。その中で、ドイツから輸入された科学機器・医療機器の見本品から総硝子の注射筒・点眼瓶・哺乳瓶・魔法瓶などを試作しながら国産品の開発に携わったようです。その意味では倭屋森川惣助商店の方々は、日本硝子業界及び日本科学機器の黎明期を開いたと言えるでしょう。

創業後、関東大震災で工場や販売店が焼けてしまったり、さらには戦争もあったので会社や工場の場所を度々移転しなければならなかったり、ガラスを製造しようにも材料も販売先もなかなかないなど、父がひとかたならぬ苦勞をくぐりぬけてきたことは想像に難くありませんが、私は終戦時に2歳と幼かったので、ほぼ伝聞でその苦勞を知りました。

1950年(昭和25年)には、それまでのノウハウと光学技術を活かして、光学業界として初めて二眼レフ用表面鏡を製造販売しました。当時のカメラメーカーは50社にも及び、各カメラメーカーへの納入をスタートさせました。

私自身が仕事を始めるのはこの後です。夜間大学を卒業後、1965年(昭和40年)に入社、3年後に父が亡くなったことを受けて社長となりました。当時24歳、2018年で社長を継いで50年になります。

また、父が社長の時はほとんどが外注で製造していました。昭和41年に神田に工場が一応は出来ましたが、ガスバーナーを置いているだけの非常に簡易な形でした。本格的な自社生産は平成に入ってタイで工場をスタートさせてからになります。

— これまで経営者として強く印象に残っていること、あるいは困難だった出来事などをお聞かせください。

経営資料



タイ工場のスタッフ

レンズ洗浄室

レンズ研磨室

レンズ研磨室

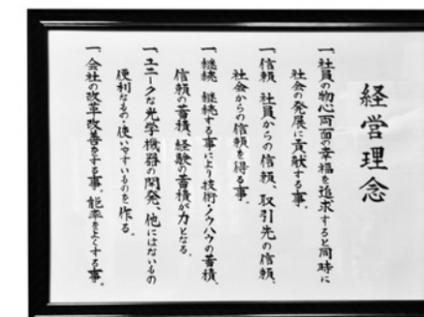
なかそこまでは出来ません。素直に凄いと感じます。またタイの従業員の経済環境も社内で整えることを進め、低金利での融資なども今後導入する予定です。

— 現在も杉田社長ご自身が、現地へ足を頻りに運んでいるのでしょうか。

そうです。タイはもちろんですが、取引があるアメリカやヨーロッパにも出向きます。また、社会勉強としてなるべく多くの地に行くようにしています。先頃はインドやミャンマーなども一人旅しました。ほぼ全て、海外をめぐる時は一人です。語学は堪能ではありませんが、何とかなるものです。やはり現地へ行かないと分からないことは非常に多いです。インドでもここで売り込みが出来るか、業者はいるのかなど、現地だからこそ分かることを様々に得ました。ミャンマーはビジネスを展開するにはもう少し時間がかかるかなという印象です。

— 御社の経営理念や経営方針をお聞かせください。

経営方針は「百折不撓（ひやくせつふとう）」。これは七転び八起きみたいなもので、創業者である父親のモットーでした。経営理念は私が考えました。



経営資料

24歳で社長を継いだ時は、外注した製造現場に足繁く通って、ガラス加工の窯を見ながら、職人さんに叱咤されながらノウハウを蓄積し、またその中で新規商品のアイデアを色々と練りました。

私が学校で学んだのは技術でなく経営の方でしたが、もともと光学系のことはカメラ好きで興味があったので、理化学用品や特殊ガラスなどを扱うことにもさほど苦勞は感じず、とても面白かったです。

現在もそうですが弊社製品の開発は、ほとんど私自身が行っています。お客様と取引する中で「もっとこうした方がいいんじゃないか」「こんな製品があったらもっと便利になるのではないか」という試行錯誤を常に働かせ、商品開発につなげてきました。

印象深かったのは昭和50年代頃のビデオカメラのファインダー製造です。最初ある1社だけを手がけていたのですが、品質の高さが業界に広まり、ライバルメーカーにあたるどころからも発注をされるようになりました。最終的にはビクターを通してOEMで三菱電機、日立など大手メーカーや海外大手メーカー等に軒並み納入するようになり、徹夜の連続となりました。実は経営の難しさを感じたのはその後の体験です。

過度に加熱していたビデオカメラのニーズが過ぎ去るとぱったりと仕事がなくなり、生産がガタンと落ち、資金的にも非常に困難を極めました。

今、その経験から肝に銘じているのは、自社で自分の意志をしっかりと持たないといけない、ということ。ニーズにあわせることは必要ですが、やみくもに発注に追われるように意志を失ってはいけませんし、他人の口車に乗るだけでは良くないと感じました。

この経験があったからこそ、その後は様々な分野で人気製品を生み出すことに繋がったと思います。

— 製造拠点をいち早く海外に設置することも、他社に先駆けて行ったそうですね。

平成8年からタイに工場を設立し、徐々に規模を拡大してきました。バブル期前後から、ガラス製品加工の仕事をはじめ、ものづくりが“3K”=きつい、きたない、危険な職場だということで日本人に敬遠

されるようになり、このままでは加工屋がいなくなってしまうと危機感を抱いたのがきっかけです。

その進出を具体的に形に移した第一歩は、実は、会社周辺の飲食店で働いていたタイ人をたどってでした。日頃から仕事ぶりを見ていたタイの方々は非常に勤勉で、海外に工場を置いたらタイが良いのではないかと思いました。その飲食店の人と知り合いになり、ツテをたどっていき、製造を始めてみることにしたのです。

最初は工場と言うよりも「作業場」という名称がふさわしかったと思います。ビルの15坪のスペースに大型研磨機2台を導入して、日本からの技術指導者と3人でスタートしました。タイ人は日本人以上に手先が器用で、特に女性は仕上げのレベルが高く、繊細な研磨作業に対しても油まみれになって根気強く取り組んでくれました。そのようなまじめな姿を目にして信頼が生まれ、タイに生産拠点を置くことに決め、現在では現地の従業員が72人を数える規模になっています。

また、タイで製造した部品の品質チェックは10年前に設立した藤沢の国内工場で行っています。もちろんタイから出荷する時もチェックはしますが、国内でも再チェックを行うことで、間違いのない品質の製品をお届けする体制を整えています。

— タイ工場の生産能力拡大による好影響は、具体的にどんなことがありますか。

それは様々にあります。一例をあげると、大量消費されるガラス製品の生産能力を持ったことが大きい。例えばレンズを製造するときの“窯”ごとに、“蒸着”というものを調べるテストピースが必要なのですがこれは消耗品です。単価は高くないですが、タイ工場これを毎月10万個、製造販売しています。そしてタイ工場もスタートから20年以上が経つ中で、品質も非常に向上しました。反射光を少なくするマルチコートレンズも、初期段階の加工から仕上げまで、一気通貫で完成品が出来る体制にあります。これからはますますニーズも高まると思っています。

タイの人々の油まみれになって働く姿には、非常に感銘を受けることが多いです。今の日本人はなか

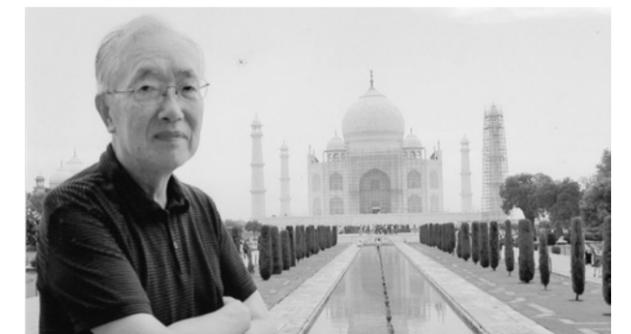
— 御社の現在の課題や今後の事業目標などをお聞かせください。

とにかく光学で使いやすい製品を作っていきたいということです。ニーズにマッチする色々な商品を開発していきたい。そのためにタイ工場のレベルをもっと上げていきたいと思っています。

— 杉田社長の休日の趣味はございますか。

先程話したことと関係しますが旅行です。健康作りを兼ねて、歩いて散策するのが大好きです。東海道五十三次は休日ごとに距離を伸ばして、完歩しました。おむすびと水筒をぶらさげて1日20キロ位を歩き、次の休日に来たらまた続きを歩く、という形で東京・日本橋から京都・三条大橋までゴールしたわけです。奥の細道もほぼ歩きました。また海外でもタイ工場を訪れたときの休日には、4時間半電車で揺られてきれいなビーチを見に行き楽しんでました。タイの電車は距離250キロを移動しても運賃は150円くらいなんですよ。

まだまだ美しいところ、面白いところをあちこち訪ねたいと思っています。



2017年1月一人旅の杉田社長、インドタージ・マハル前にて

— お話を伺っていると溢れるバイタリティに感服申し上げます。これからもやりたいことは仕事でもプライベートでも、たくさんあるそうですね。

もうじき経営は次の代にゆずろうと思っていますが、商品開発は私自身、体が動く限り、続けようと思っています。アイデアに年齢は関係ありません。むしろ年齢を重ねて経験がある方が色々な考えが浮かんでプラスになることが多いと思います。若い者には負けませんよ！