



株式会社セーコウ

代表取締役社長

多田昌儀氏

ゴムローラーづくりの最先端を歩む

取材・構成 ● 西原 勝洋

経済評論家

紙軸、綿棒から始まり、今は多機能型のコーティングを施したゴムローラーの改良を重ねている。株式会社セーコウの主力製品は劇的に変遷してきたが、振り返ればどれも、「回転する軸」が、軸への伝動装置だ。どこのオフィスにおいても、どこかで必ずセーコウの軸が、静かに正確に回っている。

コンピュータ制御でも、ベテランの手作業と目視が

その「軸」はどこで回っているのか
— パソコンとつながった複合機やプリンター、あるいはコピー機やファクシミリの中だ。セットした紙が印字さ



れ、あるいは複写され、手元に出てくるまでには、いくつものゴムローラーを経ている。

プリンターを例にとれば、給紙、搬紙、排紙の各部門に、いくつものローラーが使われている。それぞれの役割により、ゴムの硬度や機能が異なる。複合機になったら、数十ものローラーが使われている。

ゴムローラーは、金属製の軸（シャフト）にゴムを嵌めて造る。と言うと、いかにも簡単そうに聞こえるが、ゴムに薬品を加えて練り上げ、仕上がりの硬度を調整するのが最初の大関門だ。

発注元のリクエストは、主として硬度や「汚れにくさ」だが、それに適合するゴム原料の製法はセーコウが考える。どの薬品とどの薬品をどんな割合でどのくらい加えて練るか—ゴムローラーを造って30余年の歴史が育み蓄積したノウハウは数限りない。しかし、過去と同じリクエストなどない。

蓄積されたノウハウを生かしつつ、毎回、新たな取り組みの連続だ。

出来上がったA練材料に加硫促進剤を加えて再び練り、B練材料を作る。B練材料を金型に入れて熱と圧力をかけ成型を行う。成型したゴムをシャフトに嵌める。そして100分の1ミリ単位の研磨にかける。研磨機はもちろんコンピュータ制御だが、仕上げのギリギリ段階では、ベテランの手による作業となる。最後は検査だ。コンピュータ制御の検査機に加えて、ここでもベテラン検査員の目視が、重要な役割を果たしている。

綿棒部門を売却して OAに向かった決断

セーコウの発足は1969（昭和44）年だ。戦前、チェーン・メーカー創業者の長男で営業部長をしていた多田頼行氏とその部下だった6人が、成行商

事株式会社を立ち上げた。七人の

侍だ。成行商事という社名は、成り行き商事などと揶揄されそうだが、中国春秋時代の斉の宰相晏嬰の名言「為

す者は常に成り、行く者は常に至る」（計画を実行できるものだけが大事を成し遂げられる、の意）から取った社名だ。

初めは、戦前から縁があった会社のマイクロ・チェーンの販売などを手掛けていた。そのマイクロ・チェーンの主たる用途は、コピー機の駆動力伝達用だった。もちろん、今日のコピーとは似ても似つかぬ「青焼き」用の機器だが、当初からコピー機とのつながりがあったわけだ。



製品例

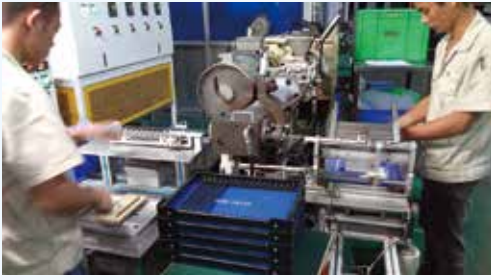


1973年に紙軸の綿棒製造機の開発に成功したのは、1つの転機だった。紙軸（ペーパー・スティック）も売れたし、綿棒も売れた。

そうするうちに、コピー機メーカーから、ゴムローラーの手配を頼まれた。初めは、メーカーから手渡された図面を専門業者のもとへ届け、出来上がった品をメーカーに届けて、手数料を稼ぐ仕事だった。

1977年には、コピー機の搬紙用ベルトの量産に成功した。その一方で、産業用の伝達ベルト・ゴム製品の大手企業の製品も取り扱った。

こうしてどんどん業務を拡大していったが、あるとき思い切って綿棒製造部門を日本綿棒に売却した。「これからはOA部品の製作で行く」との決断だった。



(上) 東莞工場 (下) 上海工場

綿棒製造部門の売却により得た資金で技術系の人材を確保した。用地を購入し、社屋を建てた。OA機器向けのゴム部品の製造を開始したのは1987年。翌88年には「株式会社セーコウ」に社名を変更した。

OA機器向けの部品の中でもゴム製部品、その中でもゴムローラーが主力製品に育っていった。

やがて日本のOA機器メーカーは、次々と中国に生産拠点を設けるようになった。セーコウも香港(93年)、深圳(94年)、上海(2001年)、東莞(04年)に進出。今や主力製品の生産量では、中国工場が圧倒的だ。日本の本社・工場では、製品開発と日本人の熟練した人材でなければ造れない製品、そして中国工場への技術指導——という役

入社初日で夢は破れたが、心は「成行」で

セーコウは初代社長の引退後、七人の侍の中から2代目、3代目の社長を輩出した。現社長の多田昌儀氏は4代目で、初代社長の長男だ。父が初代社長だったとはいえ、7人の合作会社だ。「後継ぎは息子……」といった話はまったく出なかったし、父親もそんなことは言わなかった。昌儀氏も父親の会社には何の興味もなく、化学大手の企業に就職し、原価

割分担だ。代表取締役の多田昌儀社長は月に1度は中国に出張する。中国とは別に、2004年には Bangladesh ディッシュにも現地法人を設立した。中国の件費高騰を見越した措置だったが、目下のところ、現地には部品を納入する相手がいない。「セーコウの製品は、どこの国で造ったものも同一品質」という目標は達成したが、Bangladesh ディッシュの法人をどういう方向にもっていくかは、セーコウのこれからの課題だ。

計算の部門に長くいた。日本企業の原価計算部門とは大分違って、「原価コントロール」と呼べるような強い権限を持つ部署だった。

「そういう部署で仕事をしていると次第に横柄になってしまいます。あの時、それを指摘され、大いに反省しました」と、昌儀氏は語る。——温和で他人の話をよく聞く性格は、その時の反省の賜物であったのか。

父親は引退したとはいえ、毎年正月になると、七人の侍が初代社長宅に集まり、大宴会を開いていた。昌儀氏も末席に座るのが常だった。

ある年、2代目社長に「もうそろそろ今の勤め先を辞めて、うちに来たら」と言われた。翌年もまた同じことを言われた。翌その翌年も……。七人の侍は、みんな額のシワが目立つ年齢になっていた。

「ある時ふと、今の勤務先で



Bangladesh ディッシュ工場従業員

「ある時ふと、今の勤務先でやっていけるような現代的な経営手法をもってすれば、セーコウは見違えるような発展をするのかもしれない……と思ったのです」と、昌儀氏は振り返る。

そして、20年間勤務続けた会社に別れを告げた。1995年のことだったが、セーコウに来てみると……。前の勤め先ですでに、社員1人にパソコン1台製造するセーコウにはパソコンが1台もなかった。



デザイン性に富んだ窓が印象的な本社社屋



女性従業員の手による作業（本社）

複合機に付けて穿孔穴をあける「穴あけパンチユニット」は自社設計だ。クリンルームを備えているので、ゴムローラーの製作とコーティング加工が一つの作業場でできることがセーコウの強みだ。

中国から戻った頃から、単なるゴムローラーではなく、ウレタン、セミラック、アクリルなどでコーティングした初の狙いだったが、帯電機能を持たせてトナーから出た色彩を定着させる機能、さらには画像を読み取り、そのまま転写するローラーと、技術革新が進んでいる。それでも、トナーの定着ベルトへの固定装置の仕上げは、熟練した女性たちの手作業による。



本社工場内での作業

株式会社セーコウ
 ■ 代表取締役社長 多田昌儀
 ■ 創業・設立 昭和44年
 ■ 資本金 8000万円
 ■ 従業員 国内95名（グループ全体約750名）
 ■ 売上高 2015年度グループ売上49億円
 ■ 事業内容 OA機器関連商品の設計製造・販売。建設、輸送、伝動用機器および電気機器とその関連機器の国内販売、貿易業務、製造修理業務
 ■ 本社 神奈川県川崎市高津区宇奈根777
 ■ 電話（営業技術センター）044-811-9661（代）
 ■ <http://www.seikoid.co.jp>
 ■ （東京都民銀行 九品仏支店会員）

「パソコンがほしい」と言うと、みんなびっくりした顔をする。「……」との夢は、入社初日でもろくも崩れ去ったのだ。とりあえずパソコンはすぐに購入された。しかし、それを使える人は社内にも昌儀氏一人しかいなかった。それまでのセーコウは営業と製作だけの会社だったとも言える。総務と経理を任せられた昌儀氏は、社内経理の基本を整え、企業としてのシステムをつくった。そしてその後、中国に赴任した。



本社工場内で説明中の多田社長

また、複合機の最終部分に付けてサドル折りされた用紙の不揃い部分を裁断する装置も製造している。モーターや軸の回転時の振動を抑えるダンパー（減衰機）といった小部品の製作も得意の分野だ。成行商事の時代からの大同工業株式会社「伝動用チェーン」、バンドー化学株式会社「伝動ベルト」の代理店業務も、もちろん継続している。時代とともにセーコウを支える「足」が増えてきた。昌儀氏が社長に就いたのは2010年。以来、月1度の中国行きに加え、半年に1度はバンングラディッシュに行く。

「OA部品に絞って全社挙げて一生懸命に取り組んできた結果と思います」社名はセーコウ、心は「成行」だ。（にしはら かつひろ）



製品検査