



特集  
新たな時代の始まり

株式会社トシプラ

代表取締役社長

としかわ ともこ  
利川 智子さん

受注生産から  
開発支援ビジネスへ  
三姉妹で始めた新たな挑戦

プラスチックの「ブロー成型」とは、原料を流し込んだ金型に空気を送り込んで成型する手法で、洗剤や化粧品といった液漏れを嫌う商品の容器に適している。その技術において複数の特許をもち、業界から高い評価を積み重ねてきたのが株式会社トシプラ。今年、初の自社製品販売に乗り出し、その発想の斬新さが話題を呼んでいる。

また、創業者の父から事業を引き継いだ三姉妹が、独自の技術力を武器にした試作受注事業をスタート。新たな挑戦が始まった。



ケーブルや光ファイバーなどを通す管の継手。  
プラスチック素材に不織布を溶着させる特許技術を用いており、不織布が水を含むことで浸水を防ぐ。



ブロー成型の技術を応用した大型の各種フロート(浮き)製品は、洋上太陽光発電などにも用いられている。▼



▲独自の技術で実現した男性用集尿器。ネジを切った口部の直径に対して最大幅が大きく、厚みを均一にするには高い技術とノウハウが必要。

株式会社トシプラ

- 代表者/代表取締役社長 利川智子
- 従業員数/6名
- 住所/滋賀県東近江市市原野町794
- 創業/1989年
- 業務内容/インフラ関連ケーブルの保護管受け継手・差し込み継手、男性用収尿器など、プラスチック製造。ブロー成型用金型製作、試作品製作
- TEL / 0748-27-1424
- URL / <https://www.toshipla.com/>

ニッチな市場で独自の技術を

——今年で30周年とうかがいました。

創業は1989年で、技術者の父が33歳のときに前身の「利川プラスチック」を立ち上げました。当社が得意とするブロー成型は、プラスチック成型全体の5~7%程度というニッチな市場です。大半を占める射出(インジェクション)成型は、一度金型を作ってしまうとその後の製造コストが安くて仕上げも美しく量産向きです。それに比べるとブロー成型はバリが出やすく、量産には向きませんが金型製造が比較的安くでき、小ロット生産に適しています。ただ全工程を自動化するとコストが合わないため、手掛けるところが少ないのが実情です。当社はかなりの部分で手作業を残しているため、普通は嫌がられるような月3万個程度の小ロットも引き受けられます。逆に量の大きなロットは難しく、8時間労働でまわせる量しか受けないことにしています。

——11件の特許をお持ちだそうですね。

いずれも父が開発したもので、別部品や異素材を高い強度で一体成型する、一連の製造技術の特許です。現在の主力製品もその技術を用いたもので、全国でも大きなシェアを占めているのが、ケーブルや光ファイバーなどを通す管を接続するための継手です。内側に一体成型で溶着させた不織布が水分を含むことでふくらみ、水の侵入を防ぐのが特徴で、水で水を防ぐという逆転の発想から生まれた独自の商品です。これを開発するまで、ケーブル敷設の現場では継ぎ目の一つひとつを防水テープで巻いていたようで、作業効率が飛躍的に高まったとたいへん喜ばれています。

——昨年、社長に就任されたのですか。

きっかけは7年前に構想をスタートさせ、今年2月ようやく発売した「TANK-U(タンクユー)」でした。下請けから脱却したい、自社商品が欲しいと父が言い出し、家族でアイデアを出し合ううちに、のめり込んでいきました。私たちは四人姉妹で、ものづくりが好きな四女は早くから父を手伝って

たのですが、次女の私は「女が工場なんて」という先入観もあり、会社勤めをしていました。ところが、私と同じくモノづくりは苦手と思っていた三女が、勤めていた銀行を辞めて意外にも手伝うと言い出し、この妹二人と一緒に「できる、やろう!」と思ったわけです。根拠なき自信と言いますか…(笑)。

契機になったTANK-Uは、ブロー成型時に異素材の持ち手をインサート(挿入)して成型したポリタンクです。持ち手を3本設けることで、重くても女性やお子さん、高齢者が二人で持てるように工夫しました。父のアイデアの源はいつも「作業する人が一番楽になるにはどうしたらいいか」という視点。その思いと当社の独自技術がうまく融合した商品だと思います。



三本の持ち手を付けたことで、重くても女性や高齢者が二人で運べ、空なら1人で4缶運べるパリアフリータンク「TANK-U(タンクユー)」。

開発支援ビジネスへの転換

——開発型へシフトされているとか。

実は特許が11件あっても実際に使っているのは1つだけでした。そんななかで大きな転換点になったのが、昨年からの取り組み始めた産業支援プラザさんのトッパーナー育成支援事業※です。当初は「いかにオリジナル商品を増やすか」ばかりを考えていたのですが、制度を利用して紹介された専門家の方から「自社製品にこだわらなくても、ブロー成型の技術力を売ればよい」と助言されたんです。

もともと父はとてとても慎重で、自社の技術

を真似されないように守るという意識を強くもっていました。ところが相談するうちに父もその専門家に全幅の信頼を置くようになり、技術を囲い込む姿勢から、積極的に外部に宣伝して売り込む方針へ大きく転換したのです。具体的には開発段階での試作を請け負ったり、金型製造を受注する「開発支援型」の業態へシフトしていくことにしました。

——新しい時代への展望とは?

試作受注では要求される難易度も高くなりますが、その分、技術のレベルも上がり、最新情報も入るようになります。この5年で父からの技術継承を計画している私たちにとって最適な方向転換でした。また、試作は現金決済が基本ですので、入金も早く資金繰りも楽になります。

現在、私は社長として営業と収益の管理、三女は工場長、四女は得意の3D-CADを駆使して設計を担当。父も「会長なんて柄じゃない」と言って、開発長の肩書でがんばってくれています。

うちは手作業の工程が多いのですが、就労継続支援B型※の福祉サービスを活用し、障がい者の方に手作業を担ってもらっています。「働ける重度障がい者に働く場を提供する」というのは私の夢の一つでもあるのですが、障がい者にもプラスになり、企業にとっても人手不足を補う手立ての一つになっていけばいいと考えています。

本業の製品製造が好調なこの時期に事業継承に踏み切り、また試作受注という新事業に着手できましたが、本当の意味での継承はまさにこれからです。力をあわせて挑戦を続けていきたいと思っています。



※トッパーナー育成支援事業 新商品、新技術、新サービス等により、事業拡大や新規分野進出、経営改善など、経営革新を目指す中小企業者が対象。経営や技術のさまざまな課題に対して、プラザの経営相談室が企業の伴走者となって専門家の派遣など集中的な支援を行うことにより、事業者の成長・発展を通じて地域の活性化を図ることを目的としています。

※就労継続支援B型 年齢や体力などの面で雇用契約を結んで働くことが困難な人が、軽作業などの就労訓練を行うことができる福祉サービス。作業の対価である工賃をもらいながら自分のペースで働くことができます。