



特集2

あの製品はなぜ、売れ続けるのか

ナンバーワン企業の世界戦略

No.1

長引くコロナ禍や円安状況、中小企業にとつては逆境が続いている。しかし、小さくても特定の分野において国内でも世界でもシェアを維持している会社がある。独創的な発想による製品開発からシェアを維持し続けるグローバルリーチトップ企業の世界戦略に迫る。

研究開発で独自のノウハウや特許を獲得する オンラインワーカンの技術・製品で生き残る

ワイピーシステム

埼玉県所沢市

社名 株式会社ワイピーシステム
所在地 埼玉県所沢市牛沼607-6
電話 04-2968-5700
代表者 吉田英夫 代表取締役
従業員 28人
【所沢商工会議所】



ワイピーシステムは、メッキ加工やアルマイト加工などの金属表面処理事業をメインに行っている。従業員30人弱の町工場だが、独自の研究により自社開発した「低温黒色クロム(CBC)加工」と、車両用緊急脱出機能付き小型三酸化炭素消火具「消棒REFESCHIE」[®]は世界市場でシェア100%。二つのオンラインを持つ同社は、表面処理のさらなる新技術開発のために、研究を続けている。

社会人ドクターとして 大学院で研究を開始

材料の表面に金属の薄膜を被覆させるメッキは、約350年前から行われ、日本には仏教とともに伝來したと言われている。メッキと片仮名で書くこと外来語のようにも見えるが、実際は「滅金」が由来で、「鍍金」とも書く。

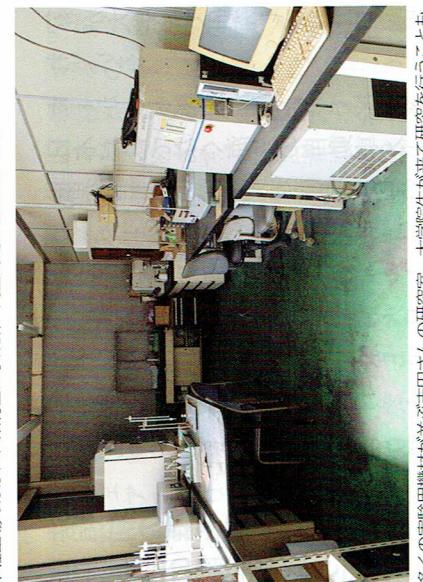
ワイピーシステムは古くから行われているメッキの技術に新しい風を吹き込もうと、研究開発に力を入れている。それけん引するのが、創業者で社長の吉田英夫さんである。吉田さんは1987年に会社を立ち上げると、2000年には国立東京農工大学の大学院で社会人ドクター（企業に勤めながら大学院に所属して研究に取り

組み、博士号取得を目指す制度）としてメッキの研究を始めた。

同業他社が数多くある下請け企業として始めましたが、競争が激しく、ダンピング競争になりがちで、その状況を開拓するはどうしたらいいかを考えました。それには付加価値を付けていく必要がありました。しかし、メッキの仕事をしていくながら、メッキ技術の科学的な本質が分かっていないかった。製造業の下請け業者の多くは、実は同じような状態だと思います。そこで、根本から勉強し直そうと思ひ、大学院に入りました」と、吉田さんは言う。

大学院で吉田さんは、超臨界流体（気体と液体の両方の特性を併

せ持つ状態）の中でメッキ処理を行なうことで廃液を出さない方法の研究を始め、NEDO（国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構）から、そのための研究費を得ることができた。「大学」というと、中小企業の経営者から見たら象牙の塔で、产学共同研究などといつてもすぐハンドルが高いイメージがありました。しかし内部に入つてみると、それぞれの研究室は長屋みたいなもので、いろいろな人がお互いに協力し合っていました。運良くNEDOから研究費をいただきことができ、研究には大きな装置が必要だったので、大企業数社とコソコソチームを組んで研究プロジェクトを



本社工場のほかに、東村山に事業所、高田馬場に営業所がある。

多くの実験用機材が並ぶ吉田さんの研究室。大学院生が来て研究を行うことも



「鉄鋼・銅・銅合金のメッキ処理には、脱脂、メッキ処理、乾燥まで六つの工程がある」



「表面処理をもつと新しい概念で研究していくば、さらに新しい技術ができるくるはずだと考え、メッキという表面処理の一つの概念から、表面処理全体を見るようになります。そこで会社の事業の根幹を変えていき、創業当初の表面処理メッキ事業から、今では金属表面処理と受託研究開発、そして防災関連機器を事業の3本柱としています」(吉田さん)

三本柱の一つである金属表面処理では、各種メッキ加工、アルマイト加工、そしてメッキの防錆性と塗装の防食性の両方に優れている低温黒色クロム加工を行っています。この低温黒色クロム加工は、吉田さんが研究で開発した独自の技術で、皮膜に残る有害な六価クロムイオンを電解抽出で除去することに成功。これによりメッキ加工後の過程で懸念されるメッキ被膜中の有害物質溶出をゼロにでき、特許を取得しました。



「低温黒色クロム加工された部品」

た。この商品は水を使わず火を消すため、電気火災や車のエンジンルームの火災に使うことができる。しかもガスなので障害物があつても奥まで届き、周りを汚すこともない。そして翌年には世界で初めて小型消火器にガラス粉碎機能とシートベルトカッターの自動車脱出用機能を追加した「消棒R E S C U E」を発売しました。

「水害で車が水に

浮いたときの脱出用にこれらの機能を付きました。また、消棒m i n yには夜間に足元を照らせるランプを付けました。消火器は法令の壁が高く、別の機能を付けることは通常認められていませんが、行政と交渉し、消火機能が法令どおりであれば、ほかの機能は関与しないということをご理解いただきました。こういった壁を乗り越えていくことも、私の役目です」と吉田さんは言う。

「C B Cはメッキと塗装の融合体で、そこに新しい機能を付与したオリジナル性が非常に高い技術です。ただ、メッキ業者は製造業の中では4次下請け、5次下請けのポジションで、メークターに直接納入できない。そこで、うちの技術をメークターに指定してもらうために、採用された段階で、部品仕様書の表面処理の欄に『ワイピッシュシステムのC B C』と指定を入れてもらえるようメークターに働き掛けています。それにより、サプライチェーンの4、5番目であっても、部品の表面処理は全てうちに来るようになります」と吉田さんは自信を持つ語る。これはオシリオワンの高い技術を持っているからこそできることであり、これによりシェア100%を獲得することが可能になっています。

「そういう営業方法を取るために、展示会の活用や知財戦略を徹底的にやっています。これにより他社との価格競争がなくなり、収益性がグンと上がります。うちの表面処理は日本で一番収益性が高いと思います。知財戦略は、私たちのような中小企業が自社を守るために一つの秘策です。いつまでも下請けに甘んじるのではなく、独自の技術や特許を獲得する努力が必要です」と吉田さんは力を込める。

自社製品の開発に取り組み 法規制の壁も乗り越える

同社のもう一つのシェア100%が、車両用緊急脱出機能付き小型二酸化炭素消火器「消棒R E S C U E」である。これは、消火器とガラス粉碎機能、シートベルトカッターの三つの機能を併せ持つ世界唯一の商品。関連商品も含め、日本だけでなく海外の自動車メーカーからも純正品として採用されている。

「私が大学院で研究していた超臨界流体で使われる二酸化炭素で、二酸化炭素は地球温暖化の原因とされています。そこで、この二酸化炭素を活用することで、排出量を削減することができないかと考えたのが、製品開発のきっかけです。下請けではなくメークターになりたい、自社製品を持ちたいというのは、どの中小企業の社長さんも夢見ることだと思います。ただ、製品をどう開発して売っていくかのノウハウを持っていない。私は大学院で大企業と協力して研究する中で、企業の製品開発の進め方やリスクヘッジの取り方を学び、自社製品の開発に踏み込むことができました」

まず07年に「消棒m i n y」と、その小型版「消棒m i n y」を発売し

完全に密着してはがれない低温黒色クロム加工の特性も生かされていいる。

「メッキ業は法規制の関係で新規参入が難しく、新しい血が入ってこない。そのため、私のような変わり者がないと、新たな技術は生まれません。その新たな技術でも、出すタイミングというものがあります。先走りすぎても世の中にマーケットがない状態で、いくらいい技術でも理もれしまいます。情報をしっかりとつかんで、出すタイミングを見極めることがとても重要になります」

このように数々のオシリオワン分野を持つ同社だが、吉田さんが今、頭を悩ませていることもある。今、事業承継に取り組んでいますが、自分がいない事業計画を立てるのは非常に難しい。どこの創業経営者さんも同じ悩みを抱えていると思います。経営者にとって、会社を世の中に残していくことも重要な仕事です。会社に収益上がる仕組みを残し、リスクヘッジをして承継者に渡していくことに注力しています」

新技术の研究を活用してほかにはない製品を開発する。同社が市場シェア100%を継続できるのは、その絶え間ない努力の結果なのである。



(左)「消棒RESCUE」は、二酸化炭素で火を消す。一方で障害物があつても床まで届く。液体で感電せず、周囲を汚さない。(右)「消棒RESCUE」は、最初に開発した二酸化炭素消火器で、車や家庭火災、生産現場、内に使用できる



「消防システム社長の吉田英夫さん。「知識を確保し、その上で商品化し、市場のニーズをつくり出すのは大変なことです」