



## 機能性コーティング加工技術で業界をリードする

株式会社シャイン工芸 奈良県王寺町

薬品等で処理することによって素材表面を薄い皮膜で覆い、素材を保護するとともに低摩擦性や非粘着性などの機能性を持たせる「コーティング」は、フライパン等の生活分野から、自動車部品、化学プラント、食品加工設備などの各種産業用に至るまで、我々の生活に深くかかわる身近な技術である。

このコーティング加工で高い技術力と品質を誇る『株式会社シャイン工芸』は、「人にやさしく、環境との調和を考えた製品づくり」を基本理念に、様々な機能性コーティングの加工・開発に幅広く取り組み業界をリードしている。

### 会社概要



会社名：株式会社シャイン工芸  
所在地：奈良県北葛城郡王寺町畠田 4-242-2

電話：0745-32-3581  
FAX：0745-32-3747  
創業：1971（昭和46）年8月  
設立：同上

代表者：代表取締役社長 川崎 英樹  
資本金：9,600万円  
従業員：26名（パート含む）

事業内容：金属表面処理加工、各種合成樹脂・合成ゴム製品加工、各種厨房機器製造、ふっ素樹脂成型加工及びコーティング加工等

URL：<http://www.shinekohgei.co.jp/>



本社外観。業容拡大に伴い81年に創業者の出身地である奈良県王寺町に工場を移転。86年には本社機能も移転した。

### 「テフロン」加工を日本に広めた立役者

現会長の川崎勝氏が1971年、大阪府八尾市に工場を設立したのが同社の起こり。当初はホットプレートのコーティング作業などを請け負っていた。

79年に米デュポン社とふっ素樹脂コーティング技術「テフロン」の加工ライセンス契約を結び、ピーク時には日本に流通するテフロン製品の半分以上をOEM生産で製造するなど、テフロンを日本に広める上で同社が大きな役割を果たしたという。

現在は、各種コーティング量産品の生産とともに、コーティング受注業務も事業の大きな柱。一点物から量産品まで、顧客の千差万別のニーズを聞き出し、様々な素材の特性に応じて機能性コーティング加工で解決するサービスを提供している。

### ベトナムで3割近いシェアを獲得

フライパンなどの量産品生産に関しては、コスト競争力を重視して海外に早くから目を向け、87年に同業数社と合併で韓国に工場を設立（現在は売却）。さらに03年にはベトナムへ、04年には



03年設立の「ベトナムシャイン有限責任会社」（ベトナム・ドンナイ省）（上）と04年設立の「鎮江夏印厨具有限公司」（中国・江蘇省）（下）

中国へそれぞれ 100% 独資での工場進出を果たした。当時ベトナムに独資で進出している同業者は珍しく、品質を重視する取引先から歓迎されたという。

ベトナムでは、「シャインレディー」と名付けた現地女性職員を各地の小売店へ赴かせ商品の長を説明する営業を展開し、認知度向上に成功。デザイン等の模倣品が出現するほど現地に溶け込み、現在では従業員 140 名、フライパンを年間 240 万個製造する生産能力を有するまでに成長した。

同工場で生産し現地で直販する「エッグダンス」という自社ブランド製品は、ベトナム国内のテフロンフライパン売上シェアの 3 割近くを獲得しているとのことで、現在、香港、タイ、マレーシア、インドネシアなどへも販売を展開中だ。

## 社内体制整備と品質重視の徹底

このベトナムシャインを立ち上げから 10 年近く現地で率いてきたのが、川崎会長の長男で 2012 年に社長に就任した川崎英樹氏（40 歳）。

川崎社長は就任後、経営理念や行動指針を明確化し、現場改善や技術革新、意識改革などの社内体制整備に着手。現在も改革を推し進めている。

「注文をただそのままこなすのではなく、自分たちなりの確たる基準を設け、品質に自信を持ってお客様に提供することを重視」（川崎社長）し、仕上がりを検査するための最新型の「超音波式膜厚計」や「寸法測定器」を導入して、社員全員が品質管理の高い意識を持つよう指導。社内部門の明確化など組織改革も実施し、ジョブローテーションで全員に様々な職種を担当させ、社員全体の多能工化を目指している。

さらに「コーティングとは何かをお客様に知っていただく」ことも重視し、ホームページやフェイスブックで積極的に情報発信している。

## 次世代コーティング「セラアーマー」

同社が近年力を入れているのが、セラミック塗料を使用したコーティング「セラアーマー」（商

標登録出願中）。塗料メーカーと共同開発した新技術で、3 年前から取り扱いを開始している。

一般的なふっ素樹脂加工と比較して、低い焼成温度で加工可能で、環境にも優しく、高い表面硬度確保を実現。ガラスや陶器、プラスチック等にもコーティングできるなど、顧客に対するより幅広い提案を可能とした加工法であり、その高い性能に川崎社長は自信を見せている。



セラミックを用いた次世代コーティング「セラアーマー」のポスター（左）と、土鍋へのセラアーマー加工例（上）

## きめ細かな提案力で顧客満足度を高める

こうした新技術の認知度を高め需要を拡大するために、現在営業活動に力を入れており、売上目標の 2 期前倒し達成も視野に入っている。

「経済環境などの外部要因は言い訳にしない。自分たちの使命と達成すべき目標を会社全体で共有し、社員全員がフルに能力を発揮し満足できる仕事をしようと呼びかけている」（川崎社長）。社員がこうした高い目標に取り組めるよう、職場環境の改善にも取り組み、技術の継承のために新入社員採用も実施している。

また中小企業としてはいち早い海外展開の実績から、自社の技術力が世界のどこでも通用するとの自信は深く、海外を舞台に働ける人材を今後社内育成していく方針だ。大手企業にはないフットワークの軽さときめ細かな提案力で、顧客に常に満足してもらえる品質重視のものづくりにこれからも力を入れたいという。

（吉村謙一、太田宜志）