

会員企業紹介

訪問 インタビュー

理事／高崎支部副支部長



(株)成電工業

代表取締役 瀧澤 啓 氏 (高崎支部所属)

今回は、高崎支部副支部長で今年度より理事となった(株)成電工業・瀧澤社長のもとへ伺いました。

▼会社概要

当社は一九五八年、(株)成電社として設立し、一九七一年に社内「ものづくり」部門を分社化する形で(株)成電工業となりました。また、二〇一五年に野菜の生産販売部門をNPO法人ソーシヤルハウスとして分社化しています。

事業内容は、生産工場向け制御システムの設計・製造・販売、LEDによる室内型野菜栽培装置の開発・製造・販売、野菜工場による障害者の就労支援サービス(NPO法人ソーシヤルハウス)です。制御技術と光技術を基盤として、時代のニーズに適合した製品やサービスの開発・提案をしています。

▼自己紹介

大学在学当時、起業を試みたことがありましたが、資金調達等に難航し断念しました。その時「父の会社を継ぎ、新規事業として始める方が手取り早いのでは」と思いつき入社を決めました。当時は父の会社の事業



内容さえ知らずにいたので、実際に身勝手な理由でした(笑)。誤解を恐れずに言うと、私は民主的な性格ではないと思います。意見の一致を待つより、自分で決断し、行動するタイプでした。最近はやや重なりが重なり置きよう円くなりましたが、最終的な決断、特にリスクの伴う決断は「トップの責任で行う」という信条は変わりません。

▼同友会入会のきっかけ

他団体や地域の経営者組合から入会の誘いがありました。体験したうえでメリットを感じられず全してお断りしていました。ただ、同友会だけは別で、グループ討論に初めて参加した時、会員経営者の意識の高さに魅了されました。「自分自身と自社の成長に資する環境がここにはある」と入会を即決しました。

▼なぜ半導体から野菜工場を？
事業展開の可能性を追求するのは、経営者の当然の役割だと思います。始めから「野菜工場」や「障害者福祉」を目指したのではなく、制御技術やLEDの用途開発を試行錯誤する中で、たまたま行き着いただけで「成り行きに任せただけ」というのが正直なところではあります。

また、多角的な事業展開と捉えられますが、製造業も農業も福祉も、経営の本質は共通だと考えています。業種や業界を越境することで、自社の特徴や付加価値に改めて気づくこともできました。

▼社員の様子は？

会社の体質として「開発」よりも「請負」に慣れていたため、「開発メーカー型」の事業に戸惑う社員も多くいました。しか



し、戸惑いながらも付いてきてくれた社員が、事業の中核となり、主体的に新たな進路を切り開いてくれています。ここまでに十年かかりました。

▼会社・同友会それぞれの展望

昨年、経営理念を刷新しミッションを「社員が幸福な生涯を全うすること」としました。そのために「技術を高めること」「人として自己成長を遂げること」の二つを不可欠な要素に掲げています。この考え方を基に、誰もがやり甲斐を感じられ、楽しく働ける会社を目指します。

同友会は素晴らしい理念に基づいた活動です。しかし、その存在が地域社会にあまり認知されていません。とても惜しいことです。地域における同友会のプレゼンスがもっと高まれば、会としての展望は大きく開けてくると思います。

■取材の様子や紙面に載せられなかった質問なども、群馬同友会のHPに掲載予定。顔の見える広報誌を目指して今日もどこかで取材中！

所在地／高崎市上豊岡町571-9
連絡先／TEL 027-343-5111
URL／http://www.seidenkogyo.co.jp/

同友ぐんま8月号 会員企業紹介「訪問インタビュー」

広報委員の取材の様子や紙面に載せられなかったQ&Aをご紹介します！（抜粋）

【Q：広報委員／A：瀧澤社長】

Q：社名の由来を教えてください。

A：成電社を創業したのは私の叔父にあたる人なのですが、「電気で成功する」というか、電気
で成功し社会に還元していくという意味合い
で「成電社」という名前を考えたと聞いたこ
とがあります。〇〇社という屋号は当時多か
ったのかもしれませんが。

法人化する前、個人事業の時は戦後間もなく
で、とにかく物資が無い状態だったそうです。スバルや沖電気が生産活動を開始する時
に工場でする物資、特に電気関係の資材が足りなかったそうです。そんな時代に電材
（電線・ブレーカーなど）を秋葉原まで仕入れに行っては、売り歩く。物資の足りな
い時代ですから、どこへ行っても喜ばれて商売が広がっていったそうです。そういう
意味では、当社の原点は、電気部材の販売から始まっています。その後、モノ売り（成
電社）とモノづくり（成電工業）を棲み分けて分社化し、今でも兄弟会社の様な形でやっ
ています。



Q：NPO法人立ち上げについて

A：当社は設備産業なので波があります。特に半導体関連のお客様が多いこともあり大波
になります。それをどうにか吸収できるように多角化を図りたいと考えていました。
そんな時に、LEDを使用した野菜の水耕栽培装置の技術を知りました。もともと行
っていた環境制御技術とLEDの光技術をミックスした新しい技術ということで研究
開発を始めました。装置としての開発が終わって販売をはじめたところ、当社は想定
外であった全国の障害者就労支援施設からの引
き合いがありました。そのような団体に装置の
納入を進めるにつれて、「同じような事を地元で
始めてみよう」という気持ちになっていきまし
た。ただ、既存の業務とはかけ離れた業態なの
で別にしようということで、NPO法人を立ち
上げて分社化しました。



Q：装置と福祉は一見すると繋がらないような印象を受けますが

A：モノとコトではないですが、モノである装置から障害者の就労支援というコトに応用できる事がわかりました。装置を納入した全国の施設と交流を深めるうちに、彼らの真似をしようと思ったのがきっかけです。それがまた装置販売の方にも活かされてきますので、装置の販売と福祉サービスは事業の両輪のような感じです。

Q：福祉関連の施設に納める装置は専用設計？

A：健常者向けの仕様（標準）で作っていましたが、それを福祉の用途として使う場合、最終的に改める必要があって、チューニングというか設計の変更を加えています。今では4世代目のバージョンになりました。私どもでは「農福連携仕様」と呼んでいます。福祉用に作っているの作業性からメンテナンス性、安全性を福祉に合うようにモディファイしています。福祉施設向けの野菜工場として特化しているのは、全国で当社だけです。大手企業は大量生産を目指す大規模野菜工場仕様ですが、我々が目指しているのは一日200～300株のスマールプラントで、しかも障害者とコラボする形態です。全くモノが違います。



野菜を作るのが目的ではなく、障害者への福祉が目的ですから、大量に作ってたくさん売上を上げる必要はありません。利用者さんに対して適正な仕事量が確保できて、適正な給料が払えればそれで十分です。そういった考え方で計算していくと、25名の利用者さんには、日産200～300株の規模が適切だと思います。

Q：成電工業とNPO法人の業態について

A：当社はどちらかといえば請負型の会社でした。私のイメージする企業は、商品やサービスを「開発」して、それを「生産」して「販売」する。開発・生産・販売の3つの機能が揃っているのがメーカー型の企業だと思っています。ですが当社の場合、「開発」の機能がほとんどありませんでした。作ることと売ることだけといった感じでした。OEM（相手先ブランド）生産の場合、「販売」することさえ顧客任せです。開発・生産・販売の三位一体の中の三分の一しか当社に責任はないような状態でした。ですが、それでは醍醐味がないと感じていて、自社で開発をして、生産・販売まで行い、三つの機能を備えた事業をやりたいと思っていました。そういった意味では、野菜栽培装置は三つの機能を持っています。さらにそこから派生した障害者福祉のNPO法人もまさにメーカー型の事業だと言えます。

Q：NPO法人に関わるメンバーの選考は？

A：私が選任していますが、皆さん本当に良く応えてくれています。非常にありがたいですし、もともと福祉的な素養があったんだと思います。「異動した当初は戸惑いもあったけど、今は異動して良かった」と言ってくれるスタッフがほとんどです。今では半導体事業のスタッフの中から、福祉事業部に異動したいという希望も出たりしています。求人を出すときには声をかけるとは言っていますが、そういう意見はなるべく汲んであげたいと思っています。逆に、やはり合わなくて、元の事業に戻ったメンバーもいます。法人は別ですが、元は同じですから情報交換しながらある程度の許容範囲の中で人事異動は考えています。

