

## 法令遵守を第一として、 環境空間づくりを行っています。

㈱ソダ工業 社長 曾田 裕一郎

所在地 〒578-0931 東大阪市花園東町2丁目8-15

T E L 072-964-1673 F A X 072-964-1673

設 立 1976年12月

資本金 4,000万円 従業員数 30名

業務内容 自動車関連環境試験装置、感染防止機器システム、  
医療用クリーンルーム開発・製造

H P <http://www.sodakogyo.co.jp/>

聞き手：(株)大阪府経営合理化協会  
専務理事 佐竹幹雄



**佐竹** まず自己紹介ということで、会社の簡単なプロフィールをお願いします。

**曾田** 当社の事業内容は医療用・工業用クリーンルーム、剖検室、環境試験装置などの開発・製造・販売です。

創業は1974年ですが、そのころの私は2歳でした(笑)。先代である父が32歳のときのことです。そして2年後の1976年に電子冷却除湿器を開発すると同時に、株式会社ソダ工業に法人化しました。また1995年にゾーンクリーンユニットを開発、これは特許を取得しています。その後、主要技術においていくつかの特許を取得し現在に至り、1998年にはISO9001を、翌年にはISO14001を認証取得しました。

現在、東京都港区に関東営業所を設け、また関係会社として㈱ソダメンテナンスがあります。従業員数は30名です。

**佐竹** 御社がISOを取得された頃は、どちらかと言うと大企業が躍起になってとっておられました。中小企業の御社が二つの認証取得を急がれたのはどういう理由ですか。

**曾田** そのころの私はまだ入社していませんでしたが、先代の話では、当時はISOという国際的な基準が日本国内に広がっていくということは未知数だったようです。

しかし、先代は「中小企業にも必ず必要になる」という先見の明をもってISOの早期取得を決意したとのこと。当時は国際化を控えて品質問題はどうか懸念され、また環境問題も云々されるようになり、ISO認証取得で何か方向性あるいは答えが得られるのではないかとともに決意したと聞いています。しかし、どこよりも早く認証取得をとることで、お客様からより強い信頼を頂

けるということにつながり、結果としてISO取得を決断して良かったということです。

**佐竹** 会社沿革を拝見しますと研究開発に力を入れておられ、特許もかなりとっておられます。最近では、2010年に文化財保存のための気候追従型空調制御方法及び装置開発で特許を取得されていますが、これは具体的にどのような内容ですか。

**曾田** 文化財をできるだけ劣化させず現状のままでも長く保存するためにはどのような方法があるのか、という温湿度管理を含んだ環境創造の技術です。主たる協同参画者は奈良大学さんでしたが、そもそも文化財の保存環境については専門家でも意見が統一されておらず、その成り立ちを理解するところからの出発でした。しかし色々試行錯誤を経て情報収集と研究をさせていただくうちに個々の課題が見つかり、またそれをクリアする技術を確立できたこともあり、特許出願をさせて頂くこととなりました。

私どもの仕事というのは、研究をなさる方々を手助けする環境を作り出す装置の開発です。例えば自動車業界ですと、自動車の研究所に私どもの装置を入れていただきます。研究者はそれを使って開発を進めたり、出来上がった開発品を当社の装置を使ってテストされる、ということです。

**佐竹** それもまた立派な開発業務です。人材の育成は不可欠だと思いますが。

**曾田** 担当者は、まずお客様のご要望をしっかり聞き、それを会社に持ち帰って正しく報告する。それを第一としています。次に、会社としてはご要望を分析し、対応策を考えます。中にはすぐに解決できない問題もありますが、それは次の研究課題として検討して

いきます。

**佐竹** 「研究機関」が顧客ということは、頂く仕事は相手先にとっても研究段階のものですから、御社が相手方の要望に対して何らかの解決案を出しても、研究の方向が変わったりして、それが採用されないということも起こるのでしょうか。

**曾田** それはあります。ご要求頂くお客様の事業環境の変化や業界全体の動き、また社内予算の優先順位など採択までにクリアすべき事項はたくさんあります。しかし、残念ながらその時に採択されなくても私どもが提案させて頂いたことが、その後、別の形で生かされることはよくある話なのです。

例えば、冷熱制御技術などは、数年前に考えていた理論が今になって活かされることがあります。使用される用途は違っても、私たちの技術で解決できることが導き出せればいくらかでも応用ができるのです。特に、弊社はカスタム製品を中心に製品展開をしていますので、弊社ができる技術、できることをお客様のご要求にあてはめることで新しい価値や分野が開けることがあります。そういうこともありますので、仮に開発やご依頼内容が途中で終息してしまっても決して弊社にとっては無駄ではないのです。

**佐竹** なるほど、いいお仕事につながったのですね。ところで御社の顧客というはどういう業界が中心ですか。

**曾田** 実は自動車業界が売上げの7割を占めます。直接の顧客は研究所で生産現場ではありません。しかし実際には当社の装置が生産現場に置かれていることがあります。

例えば、高級なスポーツカーなどではエンジンを全数検査することで最高の品質を求めようとされています。特にご指示がないままいざ納入してみると、私どもは研究所にモノを納めたつもりだったのですが、実際には全数検査する生産現場への納入であったということもあります。

**佐竹** さて、これからの事業展開についてお聞かせ下さい。さきほど文化財のお話がありましたが、そういう方面や医療分野が伸びていく可能性も含めてお願いします。

**曾田** 私どもの仕事というのは、「我々が出来ることを、相手先の何かの用途にあてはめる」のが基本です。つまり「存在するビジネス（市場）があって、全く同じモノを投入しコストなどで競合していく」というものではありません。私どもの技術でご要求以上、または今までになかった価値をご提案させて頂くことなのです。その商材にめぐり合うためビジネスのアンテナを常に張っておくことが必要です。最近ではリチウム電池の研究のためのドライチャンバーなども上記の如くご提

案させて頂きました。

ですから先ほども申しましたように「当社従業員は相手先のご要望をきっちり聞き、それを会社に正しく報告すること」が必要なのです。しかし、こうしてアンテナを張り続けるというのは大変なプレッシャーです。

**佐竹** そういふプレッシャーがあるから新しい開発が出来るのではないかと思います。ま、これも外部の人間だから言えることかも分かりませんね（笑）。

**曾田** （笑）。とにかく私どもが関与できるところが、特定の業界でなくまったく付き合いのない業界にあるかも分からないし、また日本でなく外国にあるかも分かりません。新しいモノづくりの情報を入手すると、業界に関係なく、そこに私どもはどのように関わることができるかをいつも模索する、それが私どもの企業生命にかかわっているともいえます。

**佐竹** どちらかと言うと謎え製品を納めるのですから、商品の付加価値も高いし、いい顧客に出会えば最高ですね。

**曾田** そうですね。お客様に「ちょっとこの部分を助けてほしい」と言われたときに、まずこちらの技術や製品で直接のご要求に答えるご提案をする、そしてさらに進んで、先方の使い勝手や利便性がよいように装置をカスタムメイドしましょうか、と話を発展させるという具合にビジネスが成り立ちますのでね。そこまで要求を頂きますと有り難いですね。

**佐竹** さきほど、相手先の要望を聞くことが大切とおっしゃいましたが、やはり技術情報について分かっていないと相手の要望は聞いても理解できません。そのための教育はどうされていますか。

**曾田** モノづくりの知識、さらに専門分野の知識の醸成と本当に大変です。弊社では入社してから一人前になるまでに3年は必要です。また、入社してから3ヵ月間は基本的に現場の作業を通じOJTにて仕事を覚えてもらいます。後は大事なのが自分での学習です。研修会にも参加させますが、専門技術の習得についてはあまり効果がありません。

**佐竹** さいごに読者に対してご提言をお願いします。

**曾田** 私のようなものがご提言できることはございませんが、強いて申し上げるならば、私どもは環境を作り出すためのお手伝いをしてはいますが、その事業活動において地球環境を汚すことは絶対にいけないことと認識しています。ですので、業界のみならず守るべき法令は遵守することを絶対として日々の仕事に励んでおります。

**佐竹** 有難うございました。益々のご活躍を期待しています。