

次の10年を紡ぐ若い力を伸ばし、 有機化学の未来を切り拓く！

SC有機化学 株式会社

今月は、泉北郡忠岡町に本社を構えるSC有機化学株式会社取材させていただきました。1951年創業の同社は、イオウ・リンを骨格に持つ有機化成品の研究開発・製造を行っており、2008年には堺化学グループにおける有機事業の中核を担うべく、製販一体の企業として新たな一歩を踏み出しました。今回は取締役社長の多胡裕文氏、常務取締役の山本博文氏に、これまでの10年、これからの会社の未来についてお話を伺いました。



わたしたちのあゆみ、それは有機化学の未来

SC有機化学株式会社



— 創業から現在に至るまで

創業当初は、昔よく使われていたツンとした匂いのするパーマ液、その原料となるチオグリコール酸の製造からスタートしました。その後、1969年に富岡化学(株)として法人化し、1983年には当社の主力製品であるβ-メルカプトプロピオン酸 (BMPA) の製造工場が完成しました。BMPAは、プラスチックレンズモノマーやコンクリート混和剤の他、最近では光学関連材料や電子部品の接着剤関連材料など幅広い産業・分野に使われており、当社の大きな事業の柱として育ててきました。

1994年に堺化学グループに入ってから幾度もわたり設備を増強、2007年には新たな工場用地(現本社・忠岡工場)を取得し、2008年に堺化学工業(株)より有機化成品販売部門の移管を受けるとともに、社名も現在のものに改称し、製販一体の企業として新たな一歩を踏み出しました。

— 新たなスタートからの10年間

当社はもともとが製造専門会社でしたので、営業担当者については全員、堺化学工業から出向で来てもらっています。取扱うものが“有機”と“無機”という違いはありますが、同じ化学業界ですので、そのノウハウを生かし、専門商社も活用しながら、積極的に販路の開拓・拡大に取り組んできました。

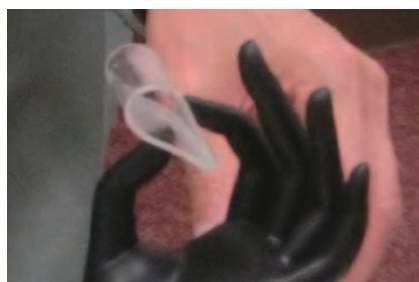
ただ、研究・開発分野になると、有機合成や反応などの専門知識が必要不可欠で、取扱う化学物質や研究・開発フローも全く異なります。

そのため、最近では採用に力を入れています。「SC有機化学」になってから入ってきてくれた若手社員の割合も年々増えて組織が若返り、社内も活気づいた印象があります。

— 次代を担う人材の獲得に向けて

当社のやっている事業はものづくりの川上に位置する分野なので、目に見える製品としてアピールするのは難しく、前述のレンズモノマーや電子部品を固定する接着剤用樹脂への添加剤、エンジンオイルに使われる添加剤など、比較的身近なものでも、学生への訴求力が弱いのが実態です。

そこで、当社では「有機化成品を扱う会社だから得られるやりがいやチャンス」に目を向けてもらえるようにしています。



液晶パネルや電子部品などに使用される接着剤向けのチオール製品。圧倒的な柔軟性・耐衝撃性・耐水性で高い評価を得ている。

SC有機化学 株式会社

取締役社長：多胡 裕文 氏

本社：泉北郡忠岡町忠岡北3-10-24

創業：1951年(昭和26年)3月

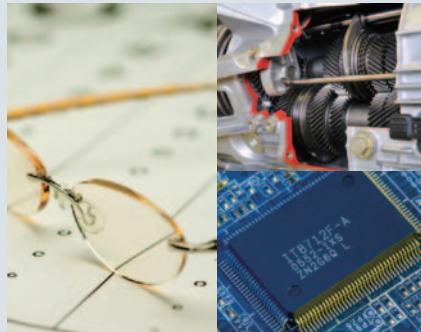
従業員数：57名

事業内容：有機イオウ化合物・有機リン酸エステルを中心とする有機化成品及び水処理剤の製造・販売



堺市西区にある石津工場

石津工場では主力製品のBMPAとその副産物のチオジプロピオン酸(TDPA)に特化して生産、忠岡工場ではBMPAの誘導体をはじめリン製品や水処理剤など、多種多様な製品に対応しています。



広がるSC有機化学の製品群

有機イオウ製品はレンズモノマーや電子部品の接着剤関連材料として、有機リン酸エステル製品は自動車エンジンオイルや船舶用オイルに使われる添加剤として、人々の暮らしを支えています。



60年以上にわたって培ったS&Pノウハウ

有機イオウ・有機リン化合物の集積技術と柔軟な発想力で新たな研究開発に取り組んでいます。また、堺化学グループ各社との協力体制を強化し、有機、無機のハイブリッドな次世代品の創造にも挑戦しています。

有機は無機と比較してタイムリーに自分のアイデアを形にできる材料です。無機分野では、例えば塗料が挙げられますが、色落ちしたり剥げたりしないかを見極めるため、数ヶ月あるいは数年かけて評価を行う場合もあり、製品として市場に出るまで、どうしてもロングタームで取り組まなければなりません。

しかし、有機の場合は特性上、原子や分子を結びつける結合子を比較的容易にカスタマイズできます。これは言い換えれば、若手の技術者でも勝負しやすい、力を発揮しやすい土壌があるということです。自分自身で課題を見つけ、テーマを設定してやっていけることが当社で働く上でのやりがいや面白さに繋がっているのではないかと思います。

また、学生と最初に接するOB・OG訪問や会社説明会の場では、現場の第一線で活躍する社員たちが「自分の提案したものが、もうすぐ商品化されるんだ」という実体験や「ただ試験管を振ったり、測定するばかりではない」という仕事の中身を、同年代の視点で伝えてくれるおかげで、ミスマッチなく「当社に合った」魅力的で優秀な学生たちが入ってきてくれる、という素晴らしい流れもできています。

— 技能をいかに若手に伝えるか

まず現場では、本質的な意味で『分かる形で伝える』ことを目標に、紙やデータだけでなく、熟練者がまずやって見せて、そして若手にやらせて習得を促すということを意識的に進めています。また、文字で書かれた作業マニュアルを見直し、作業者の作業要領や手順など一つひとつ写真に撮り、誰もが見て分かるような形にしています。また、ここ2~3年前から、教育システム・評価制度の再構築を進めています。今年4月からは定期的にフィードバック面談を行い、上司や先輩が「若手に何を期待しているか」を明確に伝え、そこに至る道筋をお互い確認しながら、着実に能力開発を図っていく取組みを始めました。

ただ一方で、どうしても個人の経験や熟練に頼らざるを得ない部分もあります。当社で言えば『臭い』がその最たるものです。もし異常があった場合、臭いで判断ができることもありますが、こればかりは社員自身の経験でしか学ぶことができないものです。

そして、これらの取組みを最大限に生かすには、仕事に向き合う姿勢や意識が最も大切です。技術・製造という垣根を越えて、「ものづくり」に楽しみを持ち、執着できる社員がもっと増えていけばと思いますし、これから大きく変わろうとしている当社で、「変わる

う、成長しようという意識を持った人」に入社してきて欲しいです。

— 次なる10年に向けて

現在、当社は3カ年計画の2年目で、目標達成に向かって進んでおり、この3カ年は当社が次のステージへ向かうための土台作りの期間でもあります。これをクリアして、研究開発投資を増やしたり、さらには新たな工場を建てたり、次の柱になるような製品づくりに繋げていきたいと考えています。

そのために、「現場にいる一人ひとり、特に若い社員から、どんどん提言・提案してくれ！そして実行してくれ！」と伝えています。当社のある忠岡町は日本で一番小さな町ですが、ゆくゆくはこの町の核となるような会社になり、多くの方に当社のことを知ってもらいたいと思います。是非、若い力で10年後のありたい会社の姿と一緒に形にしていきたいですね。

— 今回は、ありがとうございました



対応いただいた多胡社長(右)と山本常務(左)