

材料の選定から、高精度な3次元の金型加工まで一貫体制 金型のゼロエミッションを目指すメーカー商社

南海モルディ株式会社



南海モルディ 株式会社

代表取締役社長：福原 千里 氏
 本 社：大阪府堺市堺区北庄町2丁2番10号
 設 立：1958年
 資 本 金：3,000万円
 従業員数：170名
 事業内容：金型材料の切断販売、
 温間・熱間鍛造金型及び治工具
 アルミダイカスト用金型
 及び、おも型の加工販売



本社外観

自動車・航空機・産業機械など、あらゆる分野の製品に欠かせない金型。その金型のスペシャリストとしてさまざまな技術に挑戦し新たな付加価値を追求している南海モルディ(株)。同社は金型の一貫生産やメンテナンスの技術力、そして顧客の課題解決に貢献したいという思いから取り組み続けるオリジナル製品の開発力を強みとしています。

今回は代表取締役社長の福原千里氏に、創業からの歩みや技術の進化、人材育成などについてお伺いしました。(インタビュー：当協会専務理事 大辻眞一)

― 戦後復興のなかで鋼材商を創業

大辻：本日は大変お忙しいなか、ありがとうございます。早速ですが御社は昨年、創業65周年を迎えられました。創業時のお話についてお聞かせいただけますでしょうか。

福原：1950年に私の祖父が南海鋼材商會を個人創業したのが、当社のはじまりです。祖父は、小さいころからいつかは事業を起こしたいと志し、丁稚奉公をしながら商売のノウハウを学んだと聞いています。商いとして鋼の卸売りを選んだ理由は、日本の戦後復興に向け、建設業や製造業などの基幹産業を急速に成長させなければならない。そのために鋼材が欠かせない重要な素材であり、その需要が高まる。戦後の経済情勢のなかで鋼材の供給を行い、日本に貢献したいと考えたからです。

1958年に株式会社に改組し、事業を全国に広がっていきました。祖父は広島出身でして、1968年に広島に営業所を開設した時は、故郷へ錦を飾れたと大変うれしかったようです。

― 製販一体型の「創る商社」

大辻：先見の明をお持ちだったんですね。商社として創業された御社が、自社工場をもち、加工を行うメーカー

の機能を立ちあげられたのはいつごろからなのでしょう。

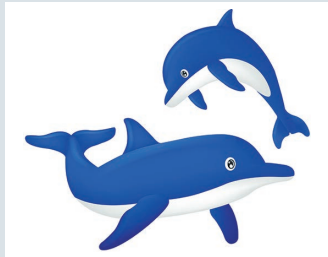
福原：祖父が代表を務めていた時代は商社機能のみでしたが、現在の会長である父が代表に就任した頃からメーカーの機能を有するようになりました。

父は長年、自動車産業との取引を始めることを夢見ていました。自動車産業は、社会に大きな影響力を持つ業界です。この業界で活躍することができれば、企業として、社会や環境に対して良い影響を与えられることに魅力を感じていました。また、他の顧客や取引先からの信頼や注目を集め、自社のビジネスの価値向上につながることを期待されます。鋼材を売っているだけでは自動車業界に近づくのが難しいと感じ、何ができるのか模索しました。それで、鋼材を自社で加工して金型・治工具を製造することを始めました。

今では材料の間屋が加工も扱うのが一般的になっていますが、当時ではこれは珍しく、大きな変化として世の中に認知されたと聞いています。それが功を奏して、主要な自動車メーカーと取引を始めることができ、各自動車メーカーの工場のある地域に営業拠点を設け、ネットワークを広げてきました。

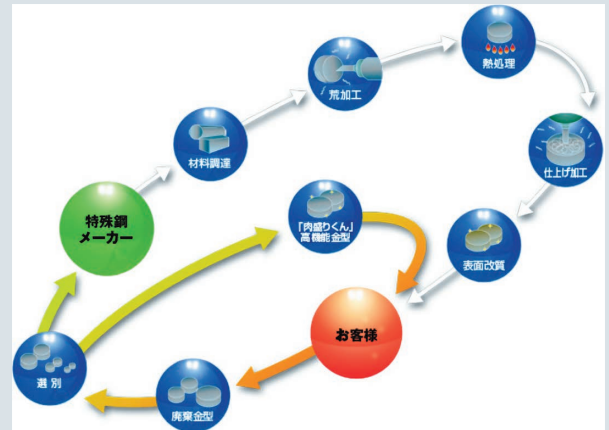
サステナビリティへのユニークな取り組み

鋼材や金型に使用されている特殊鋼という貴重な資源を有効活用するため、「ゼロエミッション」の取り組みに注力している。材料加工時に発生する切り粉を固めて成形し、また使用済み金型を顧客の工場から定期的に回収・選別して、特殊鋼メーカーに原料として提供している。自社だけでなくユーザーも巻きこんだ廃棄物ゼロ化のしくみは非常に珍しい。



南海モルディのキャラクター イルカのサザンとマリン

イルカから連想される「スピーディー(速さ)・クレバー(知恵)&フレンドリー(友好)」は理想とする会社の姿であり、理想とする社員の姿でもある



—会社を継ぐ意思

大辻：入社された当時、特殊鋼業界は男性社会で体力的にも厳しい環境だったと思いますが、どのようにして会社を継ぐ決心をされましたか。

福原：私は、おそらく小学校4年生頃には、会社を継ぐことを考えていました。父はプライベートでは仕事の話をほとんどしません。ですから、事業に興味を持ったから継ぐこと決心したわけではありません。身内を褒めるのは少し恥ずかしいのですが、父は人として魅力があり品格があると感じました。一緒に仕事をすると楽しいだろうという印象が、私が会社を継ごうと決意した理由です。

もともと私は、国語や歴史など文系の科目が得意でした。家業を継ぐためには数学や理科も得意にならないといけないと感じ、一生懸命勉強しました。理系の面白さにも気づくようになりましたが、それでも理系の道に進むかどうか悩むことが多かったです。しかし、高校時代に出会った先生からのアドバイスでその悩みを解消し、自信をつけることができ、大学進学では工学部を選ぶことを決心しました。大学ではロボットについて学び、卒業後は、大手機械・自動車部品メーカーに研

究職として入社。社会人経験を積んだのち、当社に入社しました。



—試練と克服

大辻：研究者として社会人をスタートされたんですね。その後自社に入られて、ご自身の想像と実際の仕事とのギャップやご苦労などもあったかと思いますがいかがですか

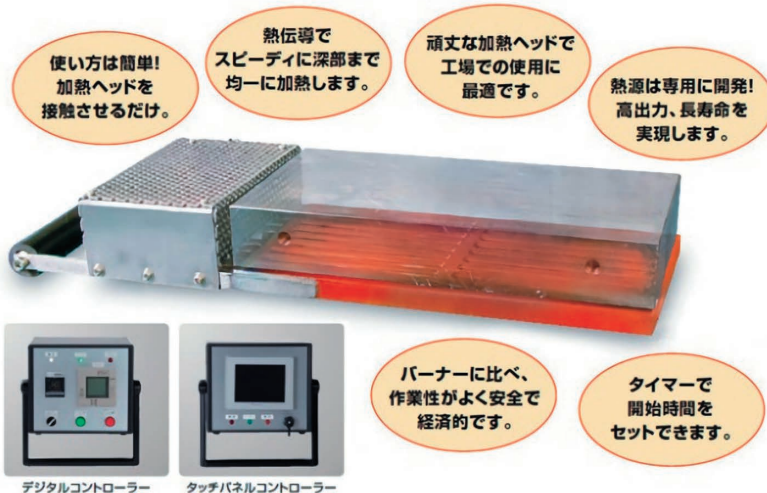
福原：入社して1年ほどは、加工管理部などで業務を学びました。その後、堺浜事業所にある製品開発室に異動し、父から直接指示を受け、当社のオリジナル製品である金型の自動肉盛り設備『肉盛りくん』の開発担当者になりました。当時、その部署には、私以外に社員はおらず、非常に大変な時期でした。

金型の肉盛りとは、金型の耐久性や機能性を高めるための加工技術で、金

型の一部に高機能な材料を積層して補強する作業です。過度な肉盛りは余分なコストを発生させたり、金型の機能を崩したりする可能性があるため、ノウハウが必要な技術です。実は当時、当社では特定の顧客を除き、社内では溶接をほとんど行っておりませんでした。そのため、肉盛り以前に、溶接とはどんなものかを知ることからスタートしなければなりません。ですので、まずは、溶接機メーカーが開催している実技講習に参加して、溶接に関する基本的な知識をつけることから始めました。打ち抜きピン先の肉盛りのような小さいものから、クランクのトリム型の抜き刀部の肉盛りのような溶接軌道が大きく複雑なものまでさまざまな形状、サイズなものを実践しながら勉強しました。

大辻：溶接は知っていても、実際の作業を見る機会はあまりないでしょうね。実際にご自身で学習・体験され、新鮮だったのではないかと思います。その後の開発はうまく進んだのでしょうか。

福原：大変苦労しました。とくに制御プログラムの開発は試行錯誤の連続でした。設備を外販するに至るまで、



使い方は簡単!
加熱ヘッドを
接触させるだけ。

熱伝導で
スピーディに深部まで
均一に加熱します。

頑丈な加熱ヘッドで
工場での使用に
最適です。

熱源は専用が開発!
高出力、長寿命を
実現します。



デジタルコントローラー

タッチパネルコントローラー

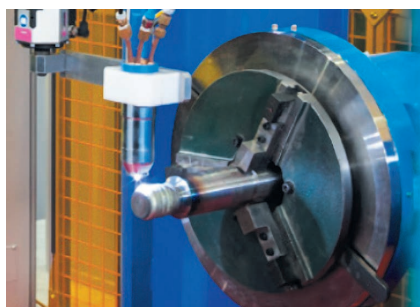
バーナーに比べ、
作業性がよく安全で
経済的です。

タイマーで
開始時間を
セットできます。

バーナーにかわる 金属加熱装置



結構な年数がかかりました。溶接作業をロボットで自動化するには、予熱温度、溶接温度、トーチの振り方、母材との距離など、熟練者のノウハウを設定条件として入力しなければならず、それを数値化するのにも苦労しました。しかもその数値が正しいかどうかは肉盛りするまで、あるいは肉盛りした金型でショットしてみるまでわかりません。実際にやってみてわかったことなのですが、良い条件というのは設定値の幅がとても狭く、少しでも数値から外れると金型が割れてしまいます。手盛りの熟練者の方が、母材や形状が変わるごとに切り替えて最適な条件を実践している妻がよくわかり、溶接の奥深さをとても実感しました。



プラズマアークまたはレーザー光を用いて
高合金パウダーを肉盛りしている

一 社長就任、社名変更

大辻：現場でもやりがいのある仕事を経験されたんですね。2022年に、30代半ばの若さで代表取締役社長に就任されましたが、その時の心境はいかがでしたでしょうか



福原：実は2022年に就任することは私が入社した時から決まっていたことなんです。父が70歳になれば事業を引き継ぐとの意志を聞いていましたので心づもりはしていました。引き継ぐにあたり、社員には影響がないよう準備に努めました。念入りに準備をしたので、社長の仕事は理解したつもりでしたが、就任して3カ月ほどは体力・精神的にとっても辛く、経営者は役員とはまったく違う、と痛感しました。

大辻：社長に就任されたタイミングで社名を変更されましたが、その想いをお聞かせいただけますか。

福原：祖父が創業した時の名前なので、社名を変えるのには名残惜しさもありました。ただ社名に「鋼材」がついているために、鋼材以外の商品について新規の顧客先が聞いてくれない。鋼材は既存の商流があるので新規取引が難しいと言われることも少なくありませんでした。自社の今後の成長分野について考察し、期待が大きいのは鋼材以外の分野だと考え、変えることを決心しました。

新社名は社内公募を行い、全員の意見を採り入れました。

金型を意味する「モールド」。造形、創り出すことを意味する「モーディング」というワードが出てきて、最終的に顧客のために最良の事業をデザインするという思いをこめ、モールドとデザインの造語である「モルディ」に決めました。社名を聞いた方から、親しみを感じてもらえる響きになったと自負しています。



堺浜事業所

—新領域への挑戦とオリジナル製品

大辻：企業としてさらに成長したいとの想いを強く感じます。現在取り組まれている新たな事業についてお教えいただけますか。

福原：当社の売り上げの主力は熱間鍛造金型向けの工具鋼で、主に自動車のエンジン回りの部品の製造に使用されます。今後、電気自動車（EV）が普及すればこの需要が減る可能性が高いので、それに代わる事業を育成することに取り組んでいます。そのひとつが青色半導体レーザーの導入です。需要が急増している銅やアルミニウムなど高反射材料を加工することが可能になりました。これによりさまざまな部品に携わることができるようになり、これまで取引がなかった異業種の企業との接点をもてる機会を得ました。

また、既存の事業分野のなかでもオリジナル製品を作りたいと思っています。私が開発した「肉盛りくん」のほかに、金型の溶接時に熱の制御をしたいという要望から開発した「予熱くん」。面盛りを高品質にできるロボットシミュレーションソフト「特盛りくん」も普及させていきたいです。



イメージキャラクター
肉盛りくん、特盛りくん
デザインは福原社長が考案した

金属とは全く違う分野では、半導体関連のフッ素樹脂製接手の生産、販売のために、新たに事業を開始しました。

フッ素樹脂メーカーはどこも繁忙で、半導体メーカーのニーズに十分な対応ができていない状況でしたので、静岡事業所に射出成形機を設置し生産を行います。樹脂製品事業を始めたのは、お客様と話しているなかでニーズがあるとわかったのも理由の一つ

ですが、私個人の思いとして、いつかは一般ユーザー層の方にも当社の製品だとわかってもらえるものを作りたいと考えていて、その礎にできたらという思いもあったためです。金属だけでは作れる製品の幅が広がらないので、自社の可能性を広げるには必要なことだと感じています。

—人材育成への思い

大辻：新たな分野へチャレンジするためには人材育成が欠かせないポイントだと思いますが、その点についてはどのように考えておられるでしょうか。

福原：新たな事業を展開するためには、従業員の意識改革が不可欠だと思います。当社には、会社への想いが強く思い入れがあり、仕事に対するモチベーションが高い社員がたくさんいるのですが、新製品PRについては、受け身的な方もまだいます。なので、展示会で来場者に加工技術をアピールするなど積極的に経験してもらえたらうれしいです。

大辻：そのような思いが強いので、社長自ら展示会等にも参加されているのですね。当協会主催で行ったダイキン工業(株)での展示商談会では福原社長自ら、3日間トップセールスを行っていただきありがとうございました。



展示商談会で積極的にPRする福原社長

福原：その節は、貴重な場をご提供いただきありがとうございました。おかげさまで、ダイキン工業の方からお引合いをいただき打合せを行いました。展示商談会は、直接顔を合わせること

ができるので、より深い関係を築くことができますし、相手の表情や仕草から情報を読み取り、コミュニケーション能力を鍛えるいい機会になりますので、今後も参加したいと思っています。

—さらなる成長を目指して

大辻：最後に、これからの事業展開についての意気込みをお聞かせいただけますか。

福原：私の個人的な目標としては、まずは、新しく立ちあげた事業でしっかりと利益をあげることです。社内体制はもちろん、お客様に満足していただけるよう伸ばしていきたいです。

会社全体では、創業時から「三方よし」を重視し事業活動を行ってきましたのでこれからも絶やすことないようにしたいと思っています。

製品やサービスの品質を高め、①取引先が満足できる体験を提供する。②従業員の方に働きやすい環境や成長の機会を提供する。③利益を追求するだけでなく、環境への配慮や地域社会への貢献など、社会全体に良い影響を与える。これらを大切に、バランスを保ちながらビジネスを展開していきたいと考えています。

中小企業である良さを大切に、「迅速さ」「狭く、真剣に」をモットーに、これからもお客様に、また仕入れ先様にとって価値の高い企業であり続けたいと思っています。

—本日は貴重なお話をいただき誠にありがとうございました。



写真左は協会専務理事 大辻真一