

日中経済交流研究会新聞

日中経済交流研究会

2023年5月タイガースポリマー(株)澤田氏 訪問取材

老舗ゴムホース・工業用ゴム製品メーカーの世界市場での事業展開

～時代に合わせてポートフォリオを変化させていく～

タイガースポリマー(株) 代表取締役社長 澤田 宏治 氏

会社概要・事業内容

本 社：大阪府豊中市新千里東町1丁目4番1号 / 創 業：1938年(寅年)

社 員 数：連結2,059名 単独569名 / 上場市場：東証スタンダード市場

事業内容：ホース・シート・押出製品・型成形品の開発製造販売

主な拠点：(国内) 本社・開発研究所・国内3工場(栃木・静岡・岡山)・2子会社(高槻・尼崎)
(海外) アメリカ・タイ・中国・マレーシア・メキシコ

長寿のゴム製品メーカー

1938年(昭和13年)東成区今里にてゴム製品の製作で創業。今年で創業85年ですが、ゴム業界は明治大正創業の100年超え企業も多いです。「うちはまだまだ若い方だ」と言う4代目社長の澤田氏。

消防用のホースから始まり、洗濯機や掃除機のホースを手掛けています。その後、塩化ビニル樹脂を使ったホースを製造して、ゴムとプラスチックの製品の製造会社になりました。

昭和40年初期には自動車部品も始め、事業は、家電・工業用製品・自動車・住宅の三つの柱になりました。自動車部品を手掛けるきっかけは、自動車メーカーのA社さんとの出会いでした。A社さんは「初めて車を作るぞ!!」という時で、ダクトの仕入れ先を探していましたが、後発なので既存先からは売ってもらえないという状況でした。たまたま関東で売り先を探していて、両者のニーズがうまく合致したことから取引が始まりました。

なぜ中小企業が上場企業になれたのか

「三つの技術(ホース、ゴムシート、成形品)」で「四つの市場(家電、自動車、土木・建築・住宅、工業用)」に供給するバランスの取れた経営戦略でやってきていて、澤田氏は、たまたま作っているものが大きな会社の問題解決にマッチしただけだと考えています。当時、掃除機のホースが作れたのはタイガースポリマー(株)だけだったので、全メーカーに売れました。このヒット商品を踏み台にいろいろなポートフォリオを回しながらやってきたことがよかったと思っているそうです。工業製品なので、大きくは伸びませんが、広く浅くやってきました。

今は自動車部品も多いため、電気自動車に代わって部品が減ったらどうするの?とよく聞かれるそうですが、幅広くいろいろな分野からたくさん取ってくるだけだと澤田氏は言います。設計開発から機能保証もできるゴムと樹脂を使った成形屋なので、分野で絞ることはないそうです。

掃除機のホースはシェア日本一だった時代もありました。当時は屋台骨でもありました。現在の掃除機はスティック型に代わり、生産数量は当時の1/20もないくらいになっています。創業当時から、時代の流れでポートフォリオをどんどん変えてきています。稼いだ分を開発や設備に回し、今と違うお客様に提供できるようにもしてきました。研究開発部門に約100名のエンジニアさんがいて、研究開発費に売り上げの6%~7%を充てています。

海外展開は思いだけでやってはいけない

1977年にシンガポールに進出。家電メーカーの海外進出に伴い、現地でホースの製造を始めます。1年後にはアメリカ(イリノイ

州)にも進出します。1987年には自動車メーカーと共に、アメリカ(オハイオ州)に現地法人を設立。その後1994年には家電と自動車部品の製造で、タイと中国(杭州)にも進出。2000年代には自動車部品の製造で中国(広州)、メキシコにも進出します。

お客様が日系企業なので、日本人が常駐。基本3年ですが、長い場合は16年間行きっぱなしの人もあります。国によって国民性が違います。特にアメリカ人は日本人の1/3程しか働きませんので、それに合わせて工程を組まなければなりません。

すべてパートナーであるお客様に付いていっての進出ですが、需要があってもトランプ政権の輸入規制などいろいろな外部要因で低迷することもあるそうです。海外で挑戦したいという思いだけでは、失敗して帰ってくるだけになってしまうと言います。

アジア市場と今後の戦略

「中国人自体は現実主義で冷静で、日本のことをリスペクトしていますが、政治的なリスクはかなり大きいです。うまくいっても規制がかかったりするので、本当のところが見えません。行くべきかやめるべきか、非常に見極めにくいです。東南アジアは市場としても生産国としても、まだまだ成長しきっていません。アジアのマーケットはこれからも伸びていくと思います」と、澤田氏は言います。

今後の戦略として、多様なアイテムをもっているのが、自動車部品以外のジャンルで画策しています。販路を拡大するためには、ディストリビューターが必要で、パートナー先を少しずつ増やしてきているそうです。



取材を終えて

今回取材をさせていただいて、豪快さを感じる澤田社長の言葉の節々に、経営者としての筋の通った判断基準を感じました。「目の前のことでなく、長い目を見て本当に役立つか、損得だけではなく、本当の善悪(本質)をみて判断している」と言っていました。

経営者の責任として、事業を長く維持成長させていくために、大切なことをたくさん教えていただきました。

文：日中経済交流研究会 広報委員会
勝井銅業(株) 小島広臣