

## ☆インタビュー

## 【用途特集】ワイパー

多品種小ロット、かゆいところに手が届く  
加工メーカーとしてサポートしていく

株式会社橋本クロス 代表取締役社長 橋本浩之

工業用ワイピングクロスや制御盤フィルター、紙ウエス、布ウエス、除菌ワイパー、クリーンルームで使えるワイピングクロスなど多彩な商品の製造・販売を行う橋本クロス。日本のワイパー業界におけるトップメーカーの一つである同社の橋本浩之代表取締役社長に、ワイパー製品の現状および同社の今後の展望などについて話を伺った。

## -社歴と企業理念について

橋本-1972年に私の父がここ滋賀県長浜に有限会社橋本クロスを創業しました。そこで壁紙の輸出事業をしていたのですが、父が以前勤めていた繊維メーカーさんがコットンスパンレースの新ラインを立ち上げた際に大量の端材が出まして、OBである父がその処分を引き受けてワイピングクロスを作ったのがはじまりです。次に、この業界では初めてとなる約20リットルの大容量ウェットワイパーの製造と販売を始めました。そこから徐々に商品展開をしていきました。

当初は、このコットン100%の不織布だけを販売していたのですが、ワイピングクロス自体が非常に多様化しており、付加価値とコストの両方のバランスが重要になってきています。ですから例えば素材についても紙が3種類ほど、不織布もエアレイド、スパンレース、メルトブローなどいろいろ、繊維素材もレーヨン、PPなどを含めさまざまな品種を取りそろえており、ことワイパーに関しては業界内で最も種類をそろえているのではないかと自負しています

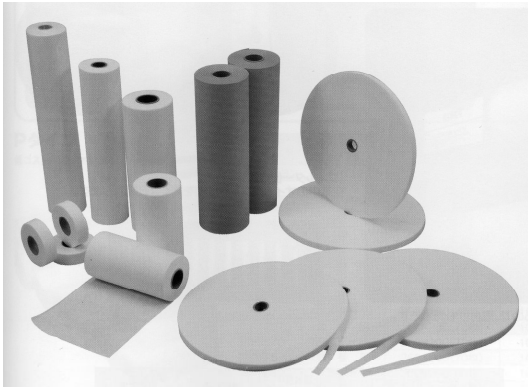


## -ワイパー製品の現状について

橋本-弊社がこれまで培ってきた四つ折りのワイピングクロスですが、値崩れをおこしているのが現状です。当初、私どもがスタートしたころは競合相手は大手さん数社しかなかったのですが、昨今ではいろいろな企業が参入してきています。

また、今は“ふき取る”という作業をロールで自動化することが傾向としてあります。ふき取り作業というのはどのユーザーさんにとっても、作業の中で最も省きたい部分なのです。以前は数人が取りかかって油などをふいてという工程があったのですが、人件費などを考えますと省力化したいということで、最近では一番注力しているのは「自動拭き取り特注ロールワイパー」になります。

弊社はいろいろな素材メーカーさんとお付き合いさせていただいていますので、先方の現場に出向きまして、最初はロール10本からでも作らせていただくと説明しています。そして、この素材を使って何



自動拭き取り特注ロールワイパー

かできないかという現場からの問い合わせを受けて設計段階からかわり、モノによっては形になるまで約3年かかったものもあります。

私どもと同業のメーカーさんと比べてみたとき、大きな違いというのは、四つ折りの汎用性のものを大量生産するのではなく、多品種小ロットでお客様のニーズに合わせた商品展開をしていくことが、弊社の販売戦略の一つです。

#### －ワイパー製品の用途展開と販路について

橋本－国内では各種工場ルートと一部食品ルートの2つがあり、後者の方は伸びてはいるのですが、コスト面で大変厳しい状況にあります。国内の原材料を使っているのはコスト的にあわないため、製品の状態で海外から輸入しているのですが、ご存じのように食品関連は異物混入については特にチェックが厳しい業界ですので、弊社では各折り機にはカメラを取り付け、逐一異物を取り除きながら加工するように切り替えています。

#### －海外製品の品質について

橋本－残念ながら、中国からの輸入品は品質としてすぐく低下しているというのが現状です。というのも、以前の中国は国内需要が多くなく、ほとんど輸出に頼っていました。それが国内需要が増えてきた結果、スペックを落としても売れるようになってし

まったのです。

中国でも生産性を重視していますし、人口でも日本の1億人に対して中国には13億人いますから、向こうのほうが圧倒的に使用量が多く、日本の厳しいレベルに合わせていたのが、中国の国内レベルに合わせるようになってしまったのです。そのため、弊社も当初はすべて中国で製造していましたが、今は加工は国内で行うようにシフトしました。ただし、原材料についてはまだ中国の方が安いです。

#### －現在の設備概要

橋本－ホームページやパンフレットにも掲載していますが、現在はこのようになっています。

- ・精密スリッター機 3台
- ・ミシン目スリッター機 4台
- ・小幅スリッター機 1台
- ・ロータリー四つ折り機 2台
- ・エンボス加工ロータリー四つ折り機 1台
- ・バンドソー四つ折り機 4台
- ・エンボス加工バンドソー四つ折り機 2台
- ・ポップアップ機 3台
- ・平版加工機 1台
- ・平版断裁機 1台
- ・リワインド機 5台
- ・エンボス加工機 1台
- ・延反機 1台
- ・ビロー包装機 2台
- ・シュリンク包装機 1台
- ・高速充填機 2台
- ・検針機 1台
- ・集塵機 1台

以前はエンボス原反は購入していたのですが、仕入先だった製紙会社さんが倒産され、その際にエンボス機を購入させていただきました。現在は紙のエンボス加工から行い、それをスリッター加工して四つ折りもしくはポップアップロールにまで加工できるようになっています。

### ークリーンルームについて

橋本一実は、クリーンルーム関連については、弊社の四つ折りワイパーの中でも最も落ち込みが激しいものの一つです。国内のクリーンルームの内、ワイパーを使用するようなものはほとんどが海外へ出ていってしまったこと、作業改善でエアブローで飛ばして吸引する方法など、ワイパーをなるべく使わなくてすむ方向に省力化されてきているからです。どんなワイパーでも埃はでてきますからね。実際、これまで100ケース使っておられた会社からの注文数が10ケースになったりなど、出荷数はだいぶ落ち込んでいます。

ただ、先ほども少し触れましたが、省力化の一環としてロールタイプの引き合いは増えてきています。人が作業することそれ自体が発塵の元ですので、機械に組み込んで自動でふき取りを行うという方式が主流になりつつあります。

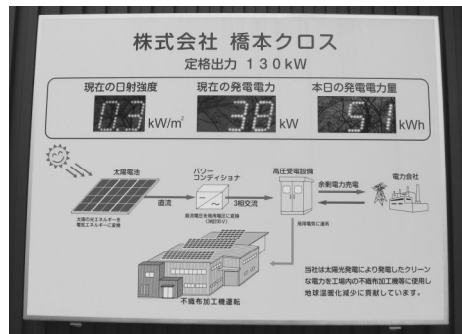
### ー営業面、開発面で力をいれていること

橋本一最も大切なのはお客さんへのヒアリングです。先方が何を求めているか。そして私どもに何ができるか、どうすればできるかを一緒になって考えます。

加工メーカーというのはだいたい、どこか特定の大手メーカーさんとの結びつきが強かったりしますが、弊社にはまったくそういった垣根がありません。いうなれば、どこからでも素材を取りよせられるという利点があります。お客さんからの要求に対して、あらゆるメーカーさんの原反や素材を使って提案できるのは強みです。

### ー環境面への取り組み

橋本一工場内の照明はすべて LED になっています。エネルギーについては太陽光発電をしているのですが、さらには風力発電を新たに考えています。そうすれば夜間でも発電でき、また、昼間の暖房などには夜間電力を使うということで暖房自体すべて蓄



玄関横に設置された太陽光発電のモニターパネル

熱暖房機に変更しました。極力、エネルギーは一切を自社内で調達できることを目指しています。

### ーエコ素材などについて

橋本一バカスなどは、環境に役立つほどの量を使っているかといえばまだ全然少ないというのが実情で、将来的に改善すべき課題ではあります。

現在はそれよりも、リサイクル素材の社内での活用ですね。不織布メーカーはどこでもだと思のですが、どうしても端材が大量にできます。それを燃やしたり廃棄するのではなく、不織布の袋にクラッシュして入れた吸着剤に転用しています。こうした取り組みを、エコマークも取得して行っています。

ー国内でのモノづくりについて、現状とこれから、橋本一やはりコストは大きな要因の一つです。実は、弊社も中国に工場を立てる計画があったのですがとりやめました。最近では東南アジアやバングラディッシュなどの地域に生産拠点を移している企業も多いと思うのですが、私たちは逆に、国内に資源をどんどん投入しようと考えています。

現在、太陽光発電では工場で実際に使用している電力の2倍以上となる130 kWを発電しています。また、人件費でもラインを自動化することで中国では5人で行っている作業をほぼ1人で担当できています。機械によるライン工程の自動化や太陽光など

のエネルギー革命などによって、治安が不安定だったり為替変動の影響が大きい海外でつくるよりも、国内の方が安定して良いものを総合的に安価でつくれるのではないかと思うからです。

#### －価格競争にまきこまれるのではなく、安定した製品を適正な価格で勝負する

橋本－そうです。国内で生産するのであれば、納期なども読めますから、お客様に安心していただけるのが大きいです。

弊社が扱う工業用品というのは、例えばウエス1枚でも、お客さん側では「この場所にはこれを使う」と決めておられます。ですから、もしそのウエス1枚がなかったら、それだけでラインが止まってしまいます。非常に大きな供給責任がありますので、これに応えるためにも、海外から取りよせるよりも、国内できちんと作らなければだめだと思っています。為替も一時期の80円弱から100円強になりましたので、国内でやるメリットはあると思いますね。

#### －4月からの消費増税の影響は

橋本－前倒しで対応していますが、非常に大きいですね（苦笑）。先日もマスク工業会の総会に参加したのですが、皆さん言われていたのが「運送便がとれない」ということでした。ちょうど引越しシーズンも重なり、「モノはできているのに、モノが出せない」状況です。特に私どものようなかさばる商品になりますと、出荷できないと置く場所がないため次をつくることができず、本当に困りました。

#### －最近の製品開発について

橋本－工業用ワイパーではないのですが、その技術を使って、1箱1,000円のティッシュを販売しました。ふつう、ティッシュは紙を使うのですが、この製品にはユニチカさんのオーガニックコットンを使用しており、また、化学品を使っていないので肌に

とてもなめらかで、かぶれにくいといった特徴があります。百貨店の外商部などからノベルティとしての引き合いが来ており、高級ゾーンでの販売になるようです。また、中国の富裕層にも興味を持っていただけ、中国での販売先も決まっています。

もう一つは、こちらはリニューアルになるのですが、防災用のウェットタオルです。20リットルくらいの大容量ウェットタオルで、業界で私どものが一番大きいと自負しているものです。これは私どもの大きなサイズのもの巻き取る技術を使って企画、製品化したものです。タオルと液材を分離し、使う際に液材を注入するので長期間の保存が可能です。改良によって、約10年間の保存が可能になりました。災害時の備蓄用として、各地の自治体の方などから引き合いがあります。

#### －今後の展望と課題について

橋本－大量生産ではなく多品種小ロット、お客様のかゆいところに手が届く加工メーカーとして、皆さまのサポートをしていきたいと考えています

機械なども大量生産型ではなく、いろいろと加工ができる機械について今期も3台ほど導入を計画しています。例えばサーボモーター式の加工機などは、10cmから10mでも20m間隔でもミシン目を入れることが可能です。そういった、他社ではできない特殊なことができる機械化を進めていきます。

課題としては、生産品については海外から原反を取りよせる際に高性能な検知器を使用し、これまでだいぶ良くなってきたのですが、まだまだ異物を見逃す部分がありますので、品質向上に努力します。

また、原材料についても、国内のものをもっと増やしていきたい。現在、原反の50%が国内、45%が中国、5%がヨーロッパという比率を、国内70%くらいまで引き上げたいと考えています。付き合いの広さを生かして、新たな国内メーカーさんなどがつくる、他社にはない素材などどんどん取り入れていきたいですね。