

株式会社エポックケミカル

EPOCH
EPOCH CHEMICAL co., Ltd.

「アイデアは失敗を恐れず、形にするもの」

高度な射出成形技術と、ユニークな文具開発を両輪に業績好調

株式会社エポックケミカル
代表取締役社長おだか はるお
小高 晴男 氏

1947年、東京都北区生まれ。1969年二松学舎大学を卒業後、文具製造会社に入社。幅広い業務を経験した後、1980年独立してリード産業株式会社（後に（株）ユニティに改称）を開業する。1986年、当初は（株）ユニティの生産部門として株式会社エポックケミカルを設立し、取締役就任。1994年、同社代表取締役に就任。

高度な技術力を活かし、大手メーカーのOEMで業績を伸ばし、岩槻工場・久喜工場を建設するなど事業規模を拡大する一方で、オリジナル文具の製造開発もスタート。

安定した需要を持つファンシー文具に加え、個性的な商品を多数開発してきたが、2015年「らくやきマーカー」のヒットにより、一躍ハンドメイド業界でも注目を集める存在となる。「失敗を恐れずチャレンジ」をモットーに、他にはないものづくりに挑むアイデアマンである。

連日多くの買い物客でにぎわうショッピングモール、モラージュ菖蒲。その目の前に昨年秋完成した、大きな工場がある。

純白の外壁に掲げられた社名は「EPOCH CHEMICAL CO., LTD.」。高度なプラスチック射出成形技術を誇り、国内外の大手文具メーカーや化粧品メーカーからも製造業務を委託される、株式会社エポックケミカルの新たな主力工場だ。

そんな同社は近年、ハンドメイド好きな女性たちから熱い視線を集める文具メーカーでもある。陶器に好きな絵を描いてオーブンで焼き付けることができる「らくやきマーカー」が大ヒット中なのだ。

高度な技術とオリジナリティ豊かな商品開発で業績を伸ばしてきた同社のあゆみについて、代表取締役社長である小高晴男氏にお話を伺った。

SNSから火がついた
「らくやきマーカー」が大ヒット中

— エポックケミカル様には、プラスチック射出成形技術を活かした製造会社という一面と、女性に大人気の文具メーカーというふたつの顔があります。

まず、最近話題の「らくやきマーカー」をはじめとする、オリジナル製品の開発経緯などをお聞かせください。

実をいうと、私が「らくやきマーカー」を発明したのは1997年のことです。当時はまったく売れなかったのですが、既製の陶器



ハンドクラフト好きな女性層に大ヒット中の「らくやきマーカー」。発売から約20年後に浴びた脚光だった。



100均ショップなどで売っている食器に絵柄をつけるだけで、世界にひとつのオリジナル作品が作れる手軽さが魅力。また、エポックケミカル社からも無地の専用陶器が販売されている。



に自由に絵を描いてオーブンで焼きつけ、実用できるという他にはない製品で、せっかく特許もとったのだからと、約20年、細々と作り続けてきました。

それが去年の春先から突然売れ始めまして、一体なにが起こったのかと思ったら「SNSで話題になっている」というのです。

最近ではハンドメイドで自分だけのものづくりを楽しむ女性が増えているんですね。しかもその作品をインターネットやインスタグラムなどで話題にしてくださる。そこにメディアが飛びついて、テレビなどで紹介され、アーティストが監修した「らくやきマーカー」の楽しみ方のムックが出版され、さらに購入者が増える……というありがたいスパイラルが、あれよあれよという間に生まれました。

おかげさまで、それまで月産1万本ほどだった製造量が、今では月産40万本。それでも注文に応えきれない状態が続いており、目下製造ラインの拡充を急いでいるところです。——SNSから火がついての大ヒット、というのは初めてのご体験ですか？

ここまで急激なブレイクははじめてです。それまでも、当社がOEMで製造している可愛いペンが女子学生に人気だという噂などは取引先から聞いていたのですが、自社製品でこのヒットはとても嬉しかったですし、SNSをはじめとするクチコミの力というのは、本

当に凄いものだと感心しました。

当社では他にも「ぬのペン」や「ロケット付ペン」など手軽に自分だけのハンドメイド作品ができる製品をたくさん作っていますから、ぜひ他の製品にも注目していただけたいと思いますね。

また現在、次なるヒット候補として期待をかけているのが「ラップにかけるペン」です。——どのようなペンなのでしょう？

ラップにイラストや文字を書いて、電子レンジ・冷凍OKという、安全性に配慮したカラフルなペンで、2016年春のギフトショーの新商品コンテストで大賞をいただいた製品です。

最近では食が細い子どもが多いそうなのですが、ラップに包んだおにぎりやパンにちょっとしたイラストやメッセージを書いておくと、喜んで食べてくれるんだと、育児中のパパママからもご好評をいただいています。

それだけでなく、余ったおかずや開封済みの食品などに、ラップした日付をメモしておけば、たべもの



業界注目の新製品
「ラップにかけるペン」



いまやお料理に欠かせないラップ。カラフルなイラストや文字を書けば、子どもも大人も楽しめる食の演出に。

の無駄防止にも役立つでしょう。

食の楽しみの演出に、実用にと、私たちの思いもよらぬ活用法を考えだしていただける可能性がある製品なのではと、大いに今後を楽しみにしています。

独立後の試練によって磨かれた 高度な射出成形技術

—こうしたユニークな文具を製造開発できるのも、御社の基盤事業であるプラスチック射出成形の技術力があってのことだと思います。続いてこちらの事業について、お聞かせください。

ではまず、私の仕事人生からお話しましょう。

私は大学を卒業後、上尾にあった筆記具製造会社に就職しました。主に大手文具メーカーで販売されている年産3億本というベストセラー蛍光ペンの製造を担う会社で、営業から製造・配送まで実に幅広い業務を担当させてもらいました。

ここには約10年勤めましたが、元々ものづくりが好きだったこともあり、その間ずっと「いつかは独立して、自分で開発したものを

エポックケミカルの事業その①

オリジナリティ豊かな文具を送り出す 商品開発部門「コバル事業部」

2001年、「らくやきマーカー」の特許取得をきっかけに立ち上げられたのが、エポックケミカル独自の商品開発を担う「コバル事業部」。「自分で作ったものを、自分で売りたいと思って独立した」という小高社長の夢が詰まった部署といえる。同社の精密なプラスチック射出成形技術を活かした「どうぶつクリップペン」や「ロケットペン」、関連会社「株式会社泰誠」の高度なインク製造技術を活かした「ぬのペン」「カラーチェンジマーカー」「ぬれ書きマーカー」など、ユニークな製品が次々と誕生しており、その動向には文具業界・ハンドクラフト業界が熱い視線を注いでいる。

■成形技術とデザイン性が光る 楽しい文具



wish upon a star



自分で売る商売をしたい」と考えていました。

特に魅力を感じていたのが、プラスチック成形の技術で、独立に際してはこれをやってみようと立ち上げたのが、一社目となるリード産業株式会社でした。

技術力には自信があったのですが、以前の勤務先との仁義で、独立前につきあいがあったお客様とは取引しなかったものですから、創業当初はたいした仕事もなく、頼まれたらなんでも作って食いつなぐというような状態でした。

そんな自転車操業が3年ほど続いたある日、たまたま同業者から、ある取引先を紹介されました。おもちゃの人形の付属品や、ギミック（動物の形をしたクリップペンやボールペンの頭に写真などが入った楽しい仕掛け（前頁写真参照）の多い子供向け文具・雑貨といった、いわゆるファンシー商品を開発販

売するメーカーでした。

ファンシー商品を作るには、細々としたパーツや、複雑な形状に対応できる成形技術が必要ですが、手間がかかるため大きな会社はなかなか取引しようとしません。そこで、創業間もない当社に声がかかったというわけです。

最初は小さなお取引でしたが、精一杯対応し、技術精度が評価されたことから受注が拡大し、経営は徐々に安定していきました。こちらの取引先とは、エポックケミカルとなった今でも業務継続している製品があるほどで、とてもよいご縁に恵まれたと思っています。

その後、バブル期には同業者と提携して事業を拡大する話などもあったのですが、用地問題などもあって実現はしませんでした。

他にもいろいろな課題があったことから、

■独自の発想と、優れたインク製造技術から生まれた製品



布に書いてアイロンをかければ耐水性になるペン、濡れたものにそのまま書けるペン、パステルカラーで文字が読みやすい香りつき蛍光ペンなど、他社にはない発想が同社の強み。

一度事業をたたみ、心機一転の気持ちで立ち上げたのが、現在のエポックケミカル。再出発に際しても、プラスチック射出成形技術を基盤とする信念には変わりありませんでした。

転機は世界に誇れるインクとの出会い 一貫製造によって業務拡大

1986年にエポックケミカルを設立した後、私は知人から「素晴らしい技術を持っているんだが、経営でつまづいているインク製造会社がある。あの技術は惜しいので、面倒を見てくれないか」と頼まれました。これが現在、関連会社となっている株式会社泰誠です。

泰誠が持っていた技術というのは、たとえば“裏移りしない水性顔料インク”や“乾くと耐水性になるインク”といったものでした。今では当たり前のように各社の製品に採用されている技術ですが、当時こうしたインクを作っている会社は、世界中を見回しても限られていたのです。

当社はその頃、主に水性サインペンを製造していましたが、中身のインクは他社から仕入れていました。ここで泰誠というインクのエキスパートをパートナーとして得れば、業務の幅も広がるだろうと考えたことから、M&Aのような形で買収することになったのです。

その頃の当社の事業規模からするとずいぶん思い切った決断でしたが、結果としてこの出会いが、大きな転機となりました。

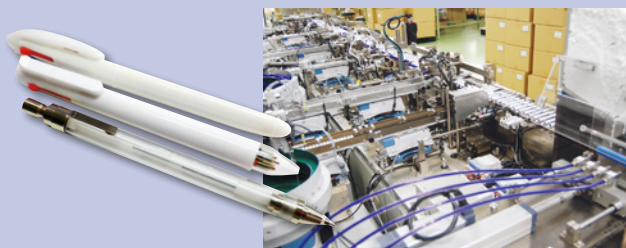
まず油性ペン・耐水性ペンも作れるようになったことで取扱い品目が広がりましたし、仕入先のインク業者を泰誠に統合したことで、インク調達も効率的かつコストカットできるようになりました。

なにより大きな変化は、インク製造から成形までを一貫で行える体制が整ったことでしょう。これによって国内外の文具メーカー各社からの筆記具製造の依頼が増大し、当社の事業は安定的拡大期に入りました。

また最近では業界内での認知があがったこ

世界で評価される泰誠の顔料 インク製造技術

関連会社である株式会社泰誠は、近年も注目すべき特許を多数取得している。「中綿式マーキングペンに使用できる金属光沢油性インク」や「キャップをせずに放置してもペン先が乾燥しにくいインク」「濡れた面にも書けるマーカー用インク」などは、同社が世界に誇る技術。大手メーカーからの引き合いも多く、エポックケミカルの多角的なビジネス展開を支える基盤技術を担っている。



とから、化粧品の容器製造や工業用部品の注文も入るようになり、今では事業を支える頼もしい柱となってきています。

昨年新設した第二工場は、こうした多彩で大量な製造依頼に、よりオートマティックに対応できる設備を導入しました。現在は「らくやきマーカー」など需要に追いついていない製造ラインを優先して調整中ですが、本格稼動すれば総生産量はこれまでの約2倍になる見込みです。

バランスの取れた商品構成と高い利益率が強み

——国内外の大手メーカーからの安定受注と、ユニークなオリジナル製品の開発。とてもバランスのよい事業展開であると感じます。

最初に勤めたのが大手メーカー直結の下請け会社だったせいかもしれませんが、独立時から、一社に依存しない経営を常に意識していました。収益面でももちろんですが、なにより“自社らしさ”がある会社の方がおもしろい

ですすね。

大手からの製造委託は、利益率は低いが自動化が可能で大量生産できるため、業績のベースとなりえます。一方で多品種小ロットながら利益率が高いキャラクター文具やファンシー雑貨は、収益を上げつつ技術力を磨くのに役立ちます。あわせて、大手が考えつかないようなオリジナル商品で個性を打ち出す、というのが当社の指針といえるでしょう。

——業績的にも順風満帆という印象ですが、今後の目標や課題については、どのようにお考えですか？

日本国内は少子化ということもあり、筆記具の需要はこの先伸び悩むことが予想できます。ですからいずれは海外進出も視野に入れるべきでしょうね。といっても、製造拠点を海外に……というのではなく、消費人口の多いアジア・ヨーロッパ圏への進出・販路拡大を目指す、という意味です。

海外で注目され、取引先を増やすためには、オリジナリティのある製品がなくては

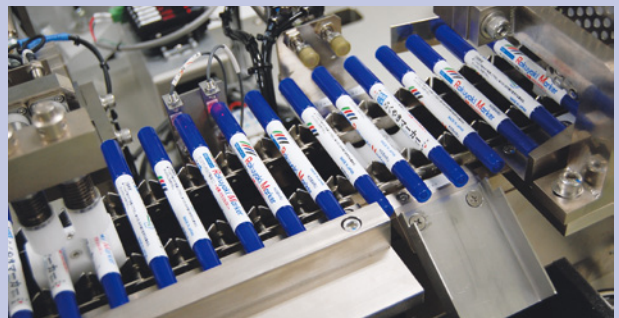
エポックケミカルの事業その②

国内外の一流メーカーが頼りにする 高度なプラスチック射出成形技術

エポックケミカルの基礎となっているのは、プラスチックの射出成形技術。

用途・デザインに応じた複雑な形状の筆記具ボディを高精度で成形し、インク注入、ロゴ等の印刷・組み立てまでを一貫で行える総合力が評価され、国内外の大手文具メーカーから多くの受注・生産相談が同社に舞い込む。「当社の自慢は、不良品の少なさ。これも成形から製品完成までを一社で受けられるからこそ」と、小高社長は胸を張る。

その他、自社開発商品の製造やOEMによる多彩な企業との取引を通じ、技術力・対応力に磨きをかけている。



話になりません。そのためにも、開発部門の人材の育成が急務だと感じています。

当社のオリジナル商品開発部門は、私の中から「コバル事業部」というのですが、これまで発売した製品のほとんどが、私のアイデアから生まれました。

泰誠の耐熱顔料インクから着想を得た「らくやきマーカー」もそうですし、2色のペン先を並行に出せる「バトonz」もそう。バトonzは、私が鴻巣の運転免許センターに行ったときに、事務員の方が赤と黒のボールペンをテープでとめてくるくと回しながら同時使いしていたのを見て製品化したものです。



現在コバル事業部は、息子の隆一が率い、部員たちと毎週のように企画会議を開いています。残念ながら今のところ、私に「これはいける!」と手ごたえを感じさせるアイデアはあまり出てきません。

当社の社員はみんな仕事が好きですが、ちょっと真面目すぎるのかもしれない。エンドユーザーのリサーチや他社情報収集などはコツコツやっていますが、それだけではオリジナルなものは生み出せない。もっと自分らしい視点で周りをよく見ることで、そこで気づいたことを製品のかたちに結びつけるひらめきこそが、次なるヒットに結びつくのだと私は思います。

もちろん「らくやきマーカー」がヒットするまでには20年かかりましたし、「バトonz」も今のところさほど売れていません。それでも需要はあると確信しているので、私は製品化に踏み切りました。

売れる売れないについては、タイミングや運もありますが、こういう「エポックケミカルにしかないもの」や「かたちにしてみたくないアイデア」が、社員たちからどんどん湧き出す会社になってほしいというのが、私の願いです。

技術的にはどんな難しい形状でも作れるくらい高度なものを持っているのですから、次なる課題はその技術をいかせる人材をいかに育てるか。私にとっても社員にとっても、難しいけれど、おもしろい仕事になると思います。

株式会社エポックケミカル 概要



創 業	1986年12月 (昭和61年)
資 本 金	4,470万円
売 上 高	28億4,505万円 (2015年9月期)
従 業 員	70名 (2015年9月期)
本 社	〒346-0106 埼玉県久喜市菖蒲町菖蒲字太鼓田 6002-7
電 話	0480-87-0550
ホームページ	http://www.epoch-chemical.jp/
関 連 会 社	株式会社泰誠
取 引 店	新白岡支店