

# 生涯、技術者として・研究者として

## ～小型転写機 開発の第一人者～



有限会社サンショウ 会長 重田 勝美 さん

小型転写機とは、200度の熱で生地にマークや染料をプレスする熱転写の機械です。

有限会社サンショウ 会長の重田勝美さんは、52年前に転写マークに出会って以来その魅力に取りつかれて、様々な転写機を開発し、日本にある小型転写機の半数以上を製造してきました。大きいもの小さいもの、首を振るもの、手動のもの自動のものなど。その開発の中で申請した特許件数は25件にも上ります。

### 現場に戻りたい 創業の経緯

重田さんは、岐阜市の出身で昭和39年岐阜工業高等学校を卒業した後、愛知県で自動車エンジンの燃費や排気を研究する企業に就職しました。ものづくりが好きだったこともあり、仕事にはやりがいを感じていましたが、25歳の時に結婚を機に岐阜に帰郷することになりました。知人の紹介もあり、岐阜市の機械製造メーカーに転職し、機械の設計と製造に携わることになりました。

入社して15年ほどたったある日のこと、縫製業が使う検針器の製造販売の新規事業を立ち上げることになりました。重田さんは、見たこともない製品を作るのに頭を悩ませます。各方面に問い合わせた結果、浜松の企業が製造している魚群探知機のソナーの技術を応用できると直感しました。その部品の提供を受け、実験を繰り返した結果、検針器はなんとか完成したのですが、発売当初は全く売れませんでした。しかし数年後、PL法の施行により縫製の生地に針が残っていないかをチェックすることが必要となったため、検針器は日本各地の縫製業者から注文が入るヒット商品になりました。

重田さんは、社内で信頼を得て徐々に重要な役割を任せられますが、51歳の時に独立することを決意します。「役職が上がるにつれて売上や利益、人の雇用などの責任が生じてきました。しかし、私は機械を作ることが好きだったので、現場に戻りたいという思いが日に日に強くなりました」

そして、平成10年3月、岐阜市光栄町にて、有限会社サンショウを開業。事業内容は、重田さん自身が最も得意な「小型転写機」の製造販売を行うことにしました。社名の「サンショウ」は、重田さんが好きな戦国武将毛利元就の「三本の矢」のサンと、重田さんの名「勝美」の勝を訓読みしたショウに由来しています。

### 小型転写機の第一人者として

独立した当時、アパレル業は中国をはじめとする海外生産が中心で、国内産業の空洞化が叫ばれており、重田さん自身も取引先の減少を肌で感じていました。

「アパレルから離れることも考えたのですが、付加価値の高い商品は、いずれ国内に回帰するだろうという思いがありました。何より、50年ほど前に日本における小型転写機の第一号は、前の会社で私が製造した機械です。この機械に対する思い入れは誰よりも強いものがありました。こうして、小型転写機の製造販売を始めた重田さんのもとには、これまでの培った人脈もあり全国のマーク屋から問い合わせが相次ぎました。そこで全国でマーケティング教室を開き、小型転写機を使って野球の背番号などを特殊な接着剤で圧着する技術を広めました。その結果、スポーツショップがマーク生地を加工して、小型転写機を使って自店で作業するという流れが全国に広がりました。

### 熱転写の研究をつきつめる

熱転写には「接着素材を用いて顔料で絵柄を

付ける」技術と、「生地に色を染み込ませる昇華染料」の技術の2種類があります。「顔料は野球のユニフォームの背番号、昇華染料はサッカーのユニフォームと、いうと分かりやすいでしょうか。昇華染料は、インクを生地に染み込ませるので、色が鮮やかで細かなデザインを転写できるため奥が深いです。しかし200度の熱で転写するので天然素材では生地が変色してしまうため、ポリ素材にしか対応できません」

昇華染料は、スポーツアパレルを中心に展開されていますが、今ではコピー機でデザインを打ち出して簡単に転写できるほど進んでいます。しかし、コピーやプリンターの技術に対して、機械転写メーカーは少ないのが現状です。「以前は同業他社が国内にも数社ありましたが、現在では統合されたり廃業されたりして1、2社程しかありません。私は43歳の時にヨーロッパで接着剤を勉強する機会に恵まれ、それ以降ずっと研究を続けてきたことでトータル的に対応できるようになりました」

重田さんの、たゆまぬ努力の成果です。

### 経験と実績で信頼を得る

そんな重田さんのもとに、先日、静岡にある会社から「中国製の転写機を使っていたが3か月で故障してしまった」と相談を受けました。重田さんは早速修理に出掛け、故障箇所を指摘した上で「当社は4倍の価格で製造販売させていただきますが、2年間は保守料金を含めます。2年間は故障しない自信があります」と提案したところ、すぐに契約にいたしました。

また、他企業からは「転写プレスをするとき、高温で圧をかけるため生地にあたりがついてしまう」との相談を受けました。受ける台座の硬さに問題があったため、その場でアドバイスをし、少し台座の修正をしてあげる事で解決しました。他にも大手スポーツメーカーから接着剤の剥離の相談などを受けてアドバイスを。また大手自動車企業とは長年相談・アドバイスを重ねるなかで、純正マークを23年間受注し続けているといった実績もあります。全てが、これまで一身にひたむきに取り組んできた成果です。

### 事業承継と三本の矢

最近になって、次男の順司さんに社長を譲りました。「次男の順司は24年ほど前に入社しましたが、当時はポロポロのジーンズで取引先を回って怒られていたようです。その社長には、今もかわいがっていただいています。順司を育てていただいたと感謝しています」

その数年後に長男の剛さんが入社しましたが、先に入社した順司さんが社長になるという事を条件としました。剛さんは真面目な性格で機械の設計と製造を担当し、今では専務となつて順司社長をサ



左から副専務、勝美会長、順司社長

ポートしています。それぞれの性格や強みを活かした役割をこなすことで、会長の勝美さんを中心に、今まさに「三本の矢」のように一体となつて(有)サンショウを盛り上げています。

「独立する時に、お世話になった社長からは『メーカーとして軌道に乗るまでに25年かかるぞ』と言われました」

独立からちょうど25年が経った今も、事務所の壁には、その社長の写真が飾られています。重田さんの何よりの心の支えとなっています。

「昇華染料を天然素材にも応用できれば、市場は格段に広がる」

重田さんはこの想いを叶えたく、10年以上前から、大手企業から最新の接着剤やインクといった素材を分けてもらい、会社にもつて転写の研究・実験を重ねてきました。

そして昨年、重田さんが長年取り組んでいた想いが形となりました。

その名は「ワインタック®」、特許出願中です。昇華染料と顔料の技術を合わせることで、これまでになく、他にはない色鮮やかで繊細な絵柄を天然素材に表現することができました。

「尊敬する社長が言われたように、25年かけてやっと軌道に乗り始めました。これからも世に新しい商品を提案するため、研究を重ねたいと思います」

重田さんは、今日も朝から晩まで作業場にこもっています。

明日も明後日も、変わらず熱転写の技術開発・研究をひたむきに続けていきます。