



今後の事業展開について話す森社長(滑川市中村で)=細野登撮影



エムダイヤ本社(滑川市中村で)

△主力のリサイクル機械の製造・販売事業の強みはどんな点ですか?▽

「リサイクル機械といつても、もとから幅が広いのですが、素材(マテリアル)に戻ります。」

「強みの一つは分離・破碎

技術です。主力製品の『エコセパレ』は、異なる素材の混合物の破碎と分離を同時に行えます。使われなくなった小型家電やタイヤなどから、樹脂や鉄、ゴムなどを取り出します。

「二つ目は切断の技術です。光ケーブルには、防弾チャックセパレ」に「もったいない!」と光る会社にしたいとの願いから。

(聞き手 加藤弘之)

1975年、上市町生まれ。国立富山高等専門学校(当時は国立富山工業高等専門学校)で機械工学を学び、専攻科へ進学。98年に大手工作機械メーカーに就職。2005年に退職し、新会社を設立。08年に社名をエムダイヤに変更し、社長に就任した。

## 小学生時代に車解体

機械好きは幼い頃から。おもちゃの動く仕組みを知るために、持っている工具で分解したもの、元に戻せずに壊してしまい、買ってくれた両親に怒らされることもよくあった。

小学生の時には、父親から「好きにバラしていいぞ」と、廃車予定の車を与えて、自分の工具箱の道具で、解体に挑戦したこともある。配線や電球、スピーカーの仕組みなど、自分なりの発見があり、楽しい思い出となっている。

「小学生時代に車解体」という絆が、今でも森社長の心に残っています。それが、現在の事業に対する想いにつながっています。

## ・総合環境企業へ人材育成

世界の環境問題を改善し、社会に貢献できる「総合環境企業」を目指すため、人材育成にも力を入れている。

「四役をこなし、何でもやめる究極の多能工」に育つてもう一つ大切なことを大切にしている。

溶接、機械加工、塗装、組み立てなど、製造にかかるあらゆることに携われるよう

教育している。

営業担当も、顧客訪問だけでなく、仕様書を書き、破

碎試験の依頼書や報告書を作成するほか、プログラムの作り込みにかかることも

ある。

そんな人材だからこそ、「社

## エムダイヤ(滑川市) 森 弘吉 社長 49



# リサイクル「独自技術」磨く

リサイクル機械の製造・販売などを手がけるエムダイヤ(富山県滑川市)は今年度、県の中小企業経営モデル企業に選ばれた。森弘吉社長は、「一つの製品に対して、少なくとも一つ以上の特許と商標、様々な受賞歴を持つ」という高い目標を掲げ、強みの「独自技術」に磨きをかけている。

商標を取るようにしていま

す」

「独自技術を生かすビジネ

スモデルの特徴は?」

「一つは『自前主義』です。

「二つは『直接販売』

で、溶接、機械加工、組み立

て、塗装、据え付けまで、全

てうちの工場で完結する仕組

みでやっています。部品を

買ってきて組み立てるのでは

なく、工作機械を使って全部

作り込んでいます。ほぼ10

0%、メイド・イン・シャバ

ン、メイド・イン・滑川、立

山という感じです」

「もう一つは『直接販売』

です。国内では、商社やエン

ジニアリング会社を通さず

に、大手企業とも直接取引

しています。メンテナンスな

どアフターサービスにも力を

入れています」

「他社がまねできない独自

技術がある」と、独自技術の

「仕事で大切にしている」とは?」

「一番は、信用と信頼です。

うちは、信用というのは、

今まで積み上げてきたもの、

実績を信用と呼んでいます

」「信頼」というのは、これか

ら未来に向けて信じ頼れる

かどうか、みたいなことを信

頼された会社を目指していこ

う」というふうに言っています。

信用、信頼された会社を理解

していただけるようにします

」

価値を、顧客にちゃんと理解

していただけるようにします

」

とが重要です

」「製品を知つてもらひます

社を知つてもらひます

道のりで、いろんな引き合ひ

があれば、その縁を一つ一

つ大切にしながら、今に至つ

ています。コロナ禍の前は、

少なくとも1年間に1000

人以上の方と名刺交換をしていました