

# カンパニー ナウ COMPANY 第851回 NOW!

## インターテック

—再生プラスチックのプロフェッショナル

「製品の性能には自信があります」と話すのは、今回紹介するインターテック（株）社長の下山田氏である。「製品の差別化ができないため営業力で売る」という会社も多くあるなか、当社は製品で勝負する。下山田社長は経営者であり営業マンでもあるが、それ以上に研究者である。専門はプラスチック、特にナイロン（ポリアミド）。千葉大学大学院修士課程終了後、大手化学メーカーに研究員として就職、研究ばかりやっていた毎日を過ごしたという。その後、米国系化学会社へ移り、さらに研究を深めた。プラスチックとともに30年、プラスチックのプロフェッショナルといえ、自信はその豊富な経験からくるものであろう。

1985年に当社を設立、長年培った技術と経験で、再生プラスチック製品の製造販売を開始した。エコアミド（再生ナイロン樹脂）、エコPBT（再生PBT樹脂）、エコタール（再生アセタール樹脂）など、取り扱い製品は多い。そのなかの用途として1番多いのが、パチンコホールに設置される遊技用パーラーチェアである。柔軟性、通気性などに優れており、多くのホールで使用されているという。

シェアの高さでいえば、オフィスチェアである。

「国内大手家具メーカーのオフィスチェアの脚（左下写真）には、ほとんど当社の製品が採用されています。なかには100%のメーカーもあります。国内メーカーだけにとどまらず、海外メーカーにも採用されているため、この分野についてのシェアは圧倒的であると言えます」（下山田社長）

今、読者のみなさんが座っている椅子にも当社の再生プラスチック技術が関係している可能性は高い。そ



エコアミド製椅子脚

「製品を差別化するためには、研究を続けねばなりません」と話す下山田社長



のほかではボールペン、スタンプ台などの文房具の素材としても当社の製品は活躍している。

以前は売り上げの80%がパチンコホール向け遊技用パーラーチェアであった。しかし、“パチスロ5号機問題（みなし機を含む認定切れ機の撤去・入れ替え問題）”などからパチスロにおけるファン離れが顕著となりパチンコホールの業績が悪化、設備投資に対する姿勢は消極的にならざるを得ない。そうなればチェアは売れなくなる。それを契機にオフィス用に力を入れ始めた。一時的に売り上げは落ち込んだものの、現在では当時の水準まで回復している。「売り上げが安定しているのは、良い製品があってこそのこと。当社では常に新しい研究をしています。たとえヒット製品が出たとしても、そこで立ち止まることはしません」と下山田社長は語る。

現在は自動車に使われる部品の提供も始めているという。「“エコ”が叫ばれているなか、軽くて丈夫なプラスチックの需要が高まっています。自動車メーカーにも認められる製品を作り出していきたい」（同社長）。このように、当社が得意とする再生プラスチックは今後もさまざまな分野で必要とされていくであろう。その時に、期待に応えられるような製品を提供できる体制を整えておくことが当社にとって重要。そのためには日々、研究と開発である。社長の研究は終わることではない。

（取材・文／東京支社情報部 早川 輝之）

### 会社概要

インターテック（株）

企業コード：981182959

東京都足立区扇2-23-1、電話03-5837-5550

下山田恭男社長

設立：1985年10月、資本金：1000万円

事業内容：再生高機能高品質樹脂再生プラスチックの開発、製造、販売

年売上高：約3億円（2010年6月期見込み）

<http://www.intertech.co.jp>