

Plastic injection molding is the common process used to create plastic parts, from everyday objects like garden chairs and toys to more high-precision parts for the medical industry. As the name suggests, the parts are created by injecting molten plastic resin into a mold to create the desired shape. The part that distributes the molten plastic resin into the mold is called a runner, of which there are two types, cold runners and the more advanced hot runners, which came into use in the 1970s and 80s.

プラスチック射出成形は、ガーデンチェアや玩具などの身近なものから医療産業向けの高精度部品に至るまで、プラスチック部品の製造に使われる一般的なプロセスです。名称が示す通り、溶融プラスチック樹脂を金型に射出することにより、任意の形状のプラスチック部品を成形することが出来ます。金型内の溶融樹脂の通り道の部分はランナーと呼ばれ、ランナーにはコールドランナー、そしてより高度な技術を要するホットランナーの2タイプがあり、70年代、80年代から使用されるようになりました。

Hot runners, or “runnerless”, systems offer many advantages over cold runners, such as shorter cycle time, design flexibility, enhanced operational efficiencies, and plastic waste reduction. As hot runners are complex systems, most manufacturers depend on highly-specialized companies to design and make the equipment and components for these systems – and one such company which has been doing so for more than 60 years is Seiki Corporation.

ホットランナー、すなわち「ランナーレス」システムは、サイクルタイムの短縮、設計の柔軟性、操作効率の向上、およびプラスチック廃棄物の削減など、コールドランナーよりも多くの優位点を提供します。ホットランナーは複雑なシステムであるため、メーカーはランナーレスシステム装置、機器、部品の設計、製造を高度な技術を持つ業者に頼ります。そしてその高度な技術と60年以上の歴史を持つのが世紀株式会社です。

Since its establishment in 1954 as a pioneer in the development of hot runner systems and runnerless equipment, Seiki has been committed to solving the major challenges in the plastic injection molding industry, helping its customers around the world to work more efficiently, and thus contributing to their profitability.

同社は、1954年の創業以来、ホットランナーシステム、ランナーレス装置の開発のパイオニアとしてプラスチック射出成形業界の大きな課題を解決し、世界中の顧客の効率的な業務遂行と収益性の向上に貢献してきました。

Seiki's customers are spread across several industries (number one being automotives, followed by medical, packaging and closures, and OA system) and depend on the superior technology and quality of the company's products – technology and quality that cannot be replicated by its competitors, as president Shuichi Kawabata stresses.

世紀株式会社の顧客は様々な産業（自動車、医療、包装、密閉容器、OAシステム）に渡っており、競合他社には真似のできない同社製品の優れた技術と品質に信頼を頂いている、と川端秀一社長は強調します。

“While there are competitive products from China, Korea, EU and even the U.S., what we were able to do was acquire patents for our unique systems in the world of hot runners. As a manufacturer of hot runner systems and a pioneer in runnerless equipment, we have been determinedly addressing and devotedly working on every challenge in the field of plastic injection molding,” he says.

「中国、韓国、EU、さらには米国にも競争力のある製品があるものの、私たちはホットランナーの世界で独自のシステムの特許を取得してきました。ホットランナーシステムのメーカーとして、またランナーレス機器のパイオニアとして、プラスチック射出成形の分野におけるあらゆる挑戦に断固として、熱心に取り組んできました」と彼は言います。

“In the hot runner business there is fierce competition coming from all directions. We have China, Korea, the EU and the U.S. all competing to gain market share but our competitive advantage lies in the quality of our products,” says president, Shuichi Kawabata. “You can see that the level of quality when compared to other products on the market is unmatched. This is what creates value to our product line and improves customer trust, creating a brilliant future for our customers.”

「ホットランナー業界においては、あらゆる方面で激しい競争が起こっており、中国、韓国、EU、米国はいずれも市場シェアの獲得を目指していますが、当社の優位性は製品の品質にあります」と川端秀一社長は言います。「当社の製品のレベルが、市場に出回っている他社の製品のレベルとは違うことがお分かり頂けます。これが当社の製品に価値を創造し、顧客の信頼を向上させ、顧客の輝かしい未来を創造するものです」。

In Japan, Seiki’s products are used by the likes of Toyota, Nissan, Honda and all the other major car makers, but its main customers are Tier 1 and Tier 2-level suppliers. With a shrinking domestic market as a result of Japan’s aging population, the company has been expanding its presence abroad. It has established five overseas facilities and part of its international strategy is to expand its collaborative efforts in Germany, North America and in China.

同社の製品は、日本ではトヨタ、日産自動車、ホンダなどの大手自動車メーカーに採用されており、主要顧客は Tier1 と Tier2 のサプライヤーです。少子高齢化による国内市場の縮小を背景に、同社は海外でのプレゼンスを拡大に取り組んでいます。海外に 5 拠点を設置し、国際戦略の一環として、ドイツ、北米、中国市場での販売拡大に努めております。

As Mr. Kawabata explains: “Within the last several years, we have established offices in Germany and the United States to get closer to our customers and focus on developing collaborative alliances with suppliers to the automotive market in order to strengthen our global position by introducing our hot runner system that will surpass any expectations.”

「ここ数年の間に、ドイツと米国に拠点を設置して顧客との接点を深め、自動車市場におけるサプライヤーとの協力関係の提携に注力し、当社のホットランナーシステムを知ってもらう事で、グローバルな地位の強化に取り組んで来ました。」と川端氏は説明します。

Looking ahead over the next decade, Mr. Kawabata hopes to develop the business on a global scale, by combining Seiki’s design skills and technologies for plastic molding and hot runners to solve future industrial challenges.

今後 10 年を見据え、設計技術とホットランナー技術を融合させ、将来の産業課題を解決する事で、グローバルな事業展開図りたいと、同社は考えています。

“The sky is the limit when it comes to manufacturing plastic products, which requires high-standard technologies,” he says. “We're looking into how we can continue to provide solutions in areas with different levels of complexity and a high-tech environment.”

「高品質の技術を必要とするプラスチック製品の製造に限界はありません」と彼は言います。「様々なレベルの複雑さとハイテクノロジーを必要とする環境で、ソリューションを提供し続ける方法を探し続けます。」