企業探訪 TOP INTERVIEW

株式会社菅原工芸

株式会社菅原工芸 代表取締役社長 **菅原 春男**氏
専務取締役 **菅原 明美**氏
取締役 工場長 **菅原 慎一**氏

本　　社	東京都葛飾区四つ木5丁目9番16号　菅原ビル
創　　業	1976年1月
職 員 数	2026年5月31日現在　79名
事業概要	プラスチック製品・材料販売・加工・店舗用品・遊戯関係表示板・通信販売

アクリルショップ「はざいや」から無限の可能性を発信する

塩ビ板やアクリル板を加工し販売促進用品の製作からスタート

1976年（昭和51年）に葛飾区にて、22歳という若さで創業された経緯についてお聞かせください。また、当初からアクリル製品が中心だったのでしょうか。

私は物心ついた頃から、「いつか自分で商売をしてみたい」という思いを常に抱いていました。プラスチック加工会社に就職し、働きながら数年後の自分の姿、更に10年後、20年後の将来像を思い描き、夢を追い続けていました。そして、個人事業主として創業に踏み切ったのは22歳、オイルショック後の社会情勢が厳しい時代でした。今思えば若さゆえ、怖いもの知らずの決断でした。

当時はアクリル板が高価な素材であったため、塩ビ（塩化ビニール）と呼ばれるプラスチック素材を用いた販売促進用品の製作が中心で、図面作成から加工まですべて手作業で行いました。当初、苦労したのは営業活動です。新聞を見ては、販売促進やデザイン関係の職種で求人広告を出している会社に飛び込み営業をかけました。自分には後ろ盾も実績もなく、商談まで進むことはほとんどありません。しかし、何度も足を運ぶうちに親しくなり、初めてレコードの販売促進用品を受注することができたときは、非常にうれしかったのを覚えています。

それから徐々に仕事をいただけるようになり、主に化粧品や各種商品の陳列台（ディスプレー）の製作を受注していました。販売促進用品の繁忙期は3月、9月、11月で、その期間は文字通り不眠不休で仕事に没頭しました。決して楽な道のりではなかったものの、アイデアを捻出しながらモノづくりをする日々に大きなやりがいを感じ、仕事を苦に思ったことはありませんでした。従業員も1人、2人と増え、作業場が手狭となったため工場を移転拡張し、1990年に法人化も果たしました。

時代の流れとともに世の中で環境問題への意識が高まると、ダイオキシンとの兼ね合いもあって塩ビ板の使用頻度は次第に減少していきました。その一方で、

直営店舗「アクリルショップはざいや」

端材の量り売りコーナー

創業からの歩みを語る菅原社長

PET板（ペットボトルと同じ素材から作られているプラスチック板材）が使用されるようになり、素材の高級化に伴って、化粧品などの高級商材向けの陳列台にはアクリル板が採用される機会も増えていきました。それに合わせて工場の設備の拡充を進め、事業の幅を広げていきました。

ECサイトで販路を拡大し茨城と埼玉に製造拠点を新設

現在は東京都葛飾区に本社・工場と店舗、茨城県つくば市に工場兼配送センター、埼玉県八潮市に工場をお持ちですが、ここまで事業を拡大できた要因についてはどのようにお考えですか。

転機となったのは、資材の通信販売がまだ一般的ではなかった時代に他社に先駆けてECサイトでの販売を開始したことです。ちょうど創業から約20年が経った頃で、インターネット販売が普及し始めたタイミングでした。当時は、当社で取り扱うアクリル素材の種類が増え、受注する製品が多様化し、複雑な形状の製品を手掛けるにつれて発生するアクリル端材も増えていきました。その端材を廃棄するのではなく、必要とする人に届けて活用していただきたいという思いから、「はざいや」というECサイトブランドを立ち上げました。最初は1日数個の売上でしたが、順調にネット注文が増えていきました。

2004年には、日本初となるアクリル素材の加工・販売の専門店「アクリルショップはざいや」を葛飾区にオープンしています。商品を直接見て、触れて、選べることが評判を呼び全国からお客様がご来店くださり、非常にありがたいことにSNSや口コミで「アクリルの聖地」と呼んでいただけるようになりました。

工場では大量の在庫を独自のシステムで管理

大型レーザー加工機など最新設備を完備

事業の拡大に伴い、より大型の機械設備の導入が必要となりました。東京の2か所に工場を構えていましたが、大型設備を導入するスペースを確保するのが難しく、コスト面でも大きな負担となります。そんな折、知り合いの不動産会社から「茨城に工場を設置してはどうか」とのお話をいただきました。遠すぎると思い一度は断ったものの、実際に現地を訪れてみると意外と近く、つくばみらい市で条件に合う物件と出会い、2008年に中古の工場を購入しました。その後、近隣の中古工場も購入し、茨城県での事業基盤を築きました。さらに販路拡大に伴い、2018年に八潮工場を新設しました。そして2021年にはつくば市に工場を新設し、つくばみらい市の工場を集約・移転しました。土地面積7,920平方メートル、建物面積3,465平方メートルという広さを活かして、大きなサイズの加工ができ、ストックヤードとしての役割も担っています。こうしてさらなる事業拡大に向けて、「機械」「人」「商品」を受け入れる拠点を確保しました。

フルオーダー品や特注品を1個から受注し素早く製作

多種多様な素材があり、顧客によって形状や加工も様々で、特にオンラインショップでは小ロットの受注が多いと思いますが、どのように対応されているのでしょうか。

つくば真瀬配送センター（つくば工場）

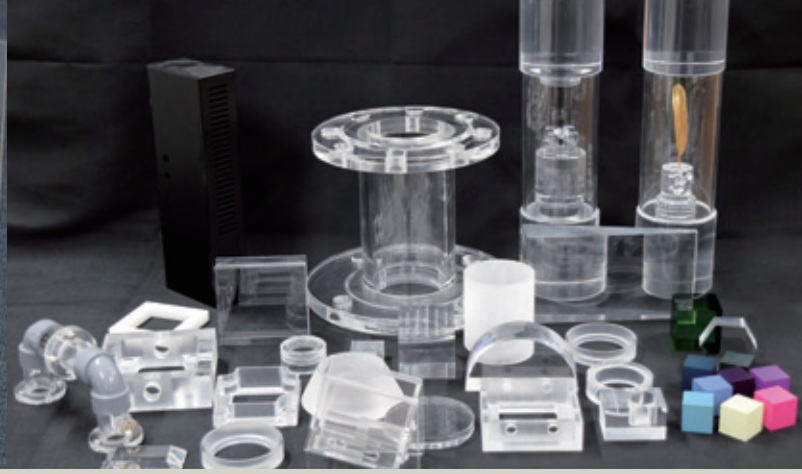
当社は、趣味のグッズから業務用品、アート作品まで、製作・加工する製品の幅が極めて広いのが特徴です。最新設備と高度な加工技術、豊富な経験により、お客様のニーズに応じて高品質な製品を素早く、適正価格で製作することができます。AI技術も導入しており、例えばお客様から写真、絵、文字などのデータを送っていただくと、輪郭を整えたりご希望に沿った修正を加えたりして、すぐに印刷工程へ進むことが可能です。

近年は、フルオーダー品を求めるお客様の需要が確実に高まっています。既製品では満たされず、自分が本当に作りたいものを形にしたいという思いを抱く方々が、インターネットを通じて理想の製作先を探す時代になりました。「一般の店舗では扱っていない」「どこに依頼すれば良いのかも分からない」という“あてのない探し物”を抱えたお客様が検索を重ね、当社のサイトにたどり着いた瞬間に「これだ！」と感じてくださるのだと確信しています。

オンラインショップでは、簡単な特注品であればサイズ、加工方法、仕上げなどを指定して自動見積もりが可能で、そのまま注文まで完結できます。さらに複雑な加工品についても、問い合わせをいただければ数日以内に無料で見積もりをお返ししています。従業員にはいつも、たとえ難易度が高い加工でもその場で技術的に無理だと判断せず、できる限り代案を考えてお客様のご要望に応えるようにと伝えています。

数量は1個から対応しており、この柔軟さも多くのお客様に喜ばれている点だと自負しています。見積もり作業は決して容易なものではありませんが、それこそがお客様との最初の接点であり、信頼を築く大切な一歩だと考えています。現在はオンラインでの注文が99%を占め、そのうち約70%がリピーターです。登録会員数は約

アクリル同士を接着する高度で繊細な手作業



カット、穴あけ、彫刻、曲げ、研磨など加工技術を駆使

19万2,000人に達し（2026年6月1日現在）、当社の経営を支える柱となっています。

また、直営店舗では予約制で来店相談を受け付け、実際の商品を手に取りながらご提案するサービスを提供しています。オンラインとリアルの両面から、安心して購入いただける体制を整えています。

趣味のグッズから業務用品まで 素材・加工・製品を幅広く提供

現在の売れ筋商品はどのようなものでしょうか。個人向け、事業者向け、それぞれについてお聞かせください。

やはり当店で最もニーズがあるのはアクリル板で、小さいサイズでも購入できるので喜ばれています。カラフルな板や透明の板といった定番商品はもちろん、ホームセンターや他のECサイトでは取り扱いの少ない種類の板を幅広くご用意し、ラメ入りの板や大理石調の板、パステルカラーの板など、個性的なデザインも取り揃えています。また、ぬいぐるみをほこりから守るアクリルケース、時計や指輪などの高級品を美しく展示するアクリルキューブやアクリルステージなどの企画商品も好評です。さらに、一般の店舗では販売されていない特注品のオーダーに関するお問い合わせも多くいただいています。

個人のお客様の場合は、趣味の作品を製作するためにアクリル板をご購入されることが多く、ご自身で加工が難しい部分は当社へ加工をご依頼いただくケースもよく見られます。ニッチな需要ですが、アーケードコントローラー（ゲームセンターと同様の操作性を家庭用ゲーム機で再現できるツール）をご自分用にカスタマイズするため、図面をいただいて当社で加工する事例も増えています。ECサイトをご利用のお客様からは、例えば「自宅の食器棚のガラスが割れたため、アクリル板に交換したい」「キッチンの隙間を埋めるために指定サイズの板が欲しい」「水槽の蓋として使いたい」など、実用目的でのご注文が多く寄せられており、用途は多種多様です。

事業者のお客様向けには、機械カバー、文字入りルームプレート、店舗看板、表示プレート、建築部品、展示会ディスプレー用パーツ、エレベーター表示板、フロアガイド表示板など、様々な製品を提供しています。これらは普段何気なく目にしていても意識されにくいものですが、店舗や作業場、オフィス内のあらゆる場面で欠かすことのできない重要なパーツです。

新型コロナ時のパーテーションを「まじきり警備保障」として再生

新型コロナ流行時には、アクリルパーテーションの特需があり、現在は回収とリサイクルに力を入れているということですが、どのような商品に生まれ変わっているのでしょうか。

当社では以前からアクリルパーテーションの製作・販売をしていましたが、新型コロナの流行により注文が殺到する事態となりました。パーテーション用台座の開発や、コンパクトに折りたたんで持ち運べる新製品で

販売促進用品、装飾品、カードケースなど多彩な商品

自社ブランド「まじきり警備保障」のアクリルスタンド

アップサイクル製品「サメのキーホルダー」

の実用新案取得など、一貫して品質にはこだわりました。病院、薬局、市役所、区役所などに優先的に納品し、手術室用のアクリルボックスの無償配布も行いました。

その後、新型コロナが落ち着いた頃から、パーテーションとして使用されたアクリル板を回収し、アップサイクルする取り組みをしてきました。回収した板の表面に印刷を施してアートパネルとして再生したり、若手デザイナーの皆さんがレコードジャケットとして再生するなど、さまざまな企画を実施してきました。その中で誕生したのが、パーテーションを擬人化した当社オリジナルキャラクターの「まじきり警備保障」です。キャラクターのアクリルスタンド(アクスタ)やキーホルダーを製作しましたが、単にグッズを作ってもお客様の心に届かないため、「厄災から人々を守る警備会社に所属する3人のキャラクターが、傷だらけになりながらも活動している」というストーリーを設定しました。

今では飛沫防止用のパーテーションの新規注文や回収のご依頼は大幅に減少し、社会全体が新型コロナの記憶を徐々に手放し、生活が従来の形に戻りつつあると実感しています。そのため、まじきり警備保障キャラクターのアクスタ販売は続けていますが、残念ながら大きな反響には至っていません。本来であれば、キャラクター展開をさらに広げ、漫画化・アニメ化・ゲーム化などを目指したいところですが、道のりは遠いのが実情です。

今後は、パーテーションに限らず、端材を活かした小さな商品から大型商品まで幅広く商品化していきたいという強い思いがあります。アップサイクルの可能性をさらに広げ、アクリルの魅力をより多くの方に届けられるよう、引き続き取り組んでまいります。また、工場で発生したスクラップも、全て混ぜてしまうと廃棄物となるだけですが、分類をすればリサイクルが可能なため、素材別、色付き、透明などにきちんと分類してリサイクル業者に引き渡しています。

ワークスペースやSNSでアクリルの裾野を広げる

実店舗でのワークショップやSNSでの発信など、積極的にファンづくりをされていますが、どのような効果が生まれていますか。

実店舗を訪れるお客様は、販売促進やセールスプロモーション関連、建築関連、クリエーター、芸術家を目指す方、DIYが趣味の一般の方など広がりをみせています。2階にはレンタルワークスペースがあり、UVプリンター5台とレーザーカッター3台を設置しています。1階でアクリル素材を購入し、2階でオリジナルグッズを作成するお客様や、卒業制作に取り組む美術大学の学生さんが増えています。専門スタッフによる機械操作の講習会や、キーホルダーづくりのワークショップの開催をはじめ、葛飾区と近隣の工場が参加するものづくり体験型イベント「かつしかライブファクトリー」(後援:葛飾区)で希望者を受け入れるなど、初めての方がアクリルの魅力を体験できるスペースとなっています。お客様の8割はクリエーターで、クリエーター同士が交流したり、アクセサリーやアクリルスタンド、キーホルダーなどの作品を直接お客様に販売したりする場としても機能しています。ショールームも併設し、写真家、作家、

工場で発生したスクラップを分類しリサイクルへ

直営店舗２階のワークスペース

材料を直接確かめ選ぶことができる

クリエーターの皆さんとコラボレーションして、はざいやから新しいアクリル作品を発信しています。

SNSでの発信については、企画や発信内容のアイデア出しは主に幹部が行い、SNS専任担当者３名が私たちの考えた内容をもとに作家に４コマ漫画を依頼したり、私たちと意図を共有してデザインや文章にまとめて投稿したりしています。アクリルに関する情報は技術的な内容を含むことも多く、加工経験のない担当者では難しい部分があるのも事実です。そこで、「まじきり警備保障」のキャラクターたちをInstagram上で4コマ漫画として登場させ、アクリルに関する情報発信で活躍してもらっています。この4コマ漫画はご好評をいただいており、少しずつお客様に浸透しつつあると手応えを感じています。今後もオリジナルキャラキターを活かした情報発信を続け、アクリルの魅力を分かりやすく伝えていきます。

他にも、玩具レビューYouTuber「レオンチャンネル」(登録者数150万人)とのコラボレーションを実施するなど、ファンの裾野を広げる取り組みを積極的にしています。

世界をもっとアカルクする

御社のパーパスについて、また創業50周年を迎え、未来に向けた事業の展望についてお聞かせください。

当社のパーパス(存在意義)は、「アクリルで産業、文化に彩りを添え、世界をもっとアカルクする」であり、アクリルの価値を創造し、世の中のモノづくりに貢献することをミッションとしています。アクリルのスペシャリストとして成長し、無限の可能性を持つ素材に新たな価値を付加して、多種多様な製品や再生品、アート作品として、「はざいやから世界へ」アクリルの魅力を発信することを目指しています。美しい透明性、耐候性、加工性など様々な特性を備えたアクリルの可能性をより多くの方に知っていただけるよう、情報発信や商品企画を通じて世界へ向けて訴求力を高めていきたいと考えています。つい最近では今年5月に、「全国みどりと花のフェアかつしか」とモンチッチがコラボレーションした公式グッズのアクリルキーホルダーを製作しました。モンチッチの人気が復活し、今や世界的な知名度を誇っているため、創業地の葛飾から世界へ発信する一例になると期待しています。

私たちの周りには50年以上の歴史を持つ企業が数多くあります。創業50年という節目を機に、これからも奢らず地道に邁進し、企業理念の「常に今よりも高きものに」の精神を貫いてまいります。

バリエーション豊富なアクリル板のサンプル

インタビュー日/2026年６月１日
〔聞き手：筑波総研株式会社 代表取締役社長　瀬尾達朗〕
取引支店：株式会社筑波銀行　谷田部支店