

安心・安全を支えるための創造と挑戦

TOP INTERVIEW

株式会社 スリーライク
代表取締役社長　三好（みよし） 進（すすむ）

警備・保安資機材や反射材・安全用品の製造・販売を手掛ける、株式会社スリーライク（本社：茨城県龍ケ崎市）の三好進社長に、会社設立の経緯、事業内容や主力製品の特性、経営課題や社長のものづくりにかける想いなどについてお聞きしました。

（聞き手：弊社社長　大森 範久）

当社の前身は外資系企業の輸入代理店。業容拡大に伴い東京から茨城へ本社を移転。

会社設立の経緯についてお聞かせください。

社長　当社は、1991年（平成3年）11月に、父で前会長の三好衛が仲間の2人と設立しました。

父は茨城県波崎町の出身で、もともとは航空自衛官でしたが、退任後、シルクスクリーン印刷などを手がける会社に勤務しました。その会社において、マイクロプリズム型再帰性反射材を製造していた米国コネチカット州のReflexite Corporationとの契約や製品情報の翻訳業務などを担当しました。

その後、Reflexite Corporationが同社の100％出資による日本法人を設立するという方向の中で、日本法人開設と日本国内における営業活動をフォローする役割の販売代理店も同時に設立する構想が持ち上がりました。

こうした経緯を経て、東京・広尾に設立されたのが、当社の前身となる「有限会社スリーライク＆カンパニー」です。

創業当初は、日本の販売代理店として事業を開始し、

国内スタッフの採用をはじめ、販売活動や新規取引先の開拓などに取り組みました。

当初は、「スリーライク＆カンパニー」という名称だったのですね。

社長　はい。「スリーライク＆カンパニー」という社名には、「三好と仲間たち」という意味が込められています。会社発足時の発起人が3人だったことから、この名称が付けられました。

　その後、共同設立者が離れたことに加え、お客さまにとってより親しみやすく、覚えやすい社名にしたいとの考えから、現在の「スリーライク」へ変更しました。



取材風景　左から：常陽銀行 竜崎支店 佐藤 彰洋支店長、大森 範久社長、三好 進社長、小野 幸男総務部部長、常陽銀行 竜崎支店 宗形 鎌係長

　また、業容拡大に伴い、1994年（平成6年）には本社を広尾から上野へ移転しました。当時は社長の自宅が取手市周辺にあり、通勤の利便性も考慮した移転でした。さらに、その後事業の拡大により手狭となったため、1999年（平成11年）に本社を茨城県龍ケ崎市へ移転しました。

他社での法人営業を経験したのち、当社に入社。2019年に代表就任。

社長のご経歴についてお聞かせください。

社長　私は、学生時代に父から「卒業後は当社に入社し、会社を手伝ってほしい」と言われていましたが、まずは新卒で別の会社へ就職しました。そこで約2年間勤務した後、当社に入社しました。

　入社後は、茨城県内だけでは商圏に限界を感じ、マンションの一室を借りて東京営業所を立ち上げ、営業を開始しました。

最初は、別会社に入社されたのですか？

社長　はい。前職では、法人営業に携わっていました。2年間勤務した後、父からの要請で、2000年（平成12年）に当社へ入社しました。国内営業だけでなく北米・中東・アジア各国との折衝業務に携わり、管理部門の業務や財務経理も含めて幅広く経験し、2019年（令和元年）に代表に就任しました。

事業内容は警備・警衛機材分野と安全保安用品分野に大きく二分される。輸入代理店契約や独占販売権の取得で差別化を強化。

ここからは、貴社の事業内容についてお伺いしたいと思います。まずは事業の分類についてお聞かせください。

社長　当社の事業は、大きく警備・警衛機材分野と安全保安用品分野の二つに分かれます。

　警備・警衛機材分野では、X線検査装置、門型金属探知機、ボディスキャナー、液体検査装置などを取り扱っており、主な納入先は国内外の官公庁や民間企業の物流センターなどです。これらの製品は、空港などにおける出入国時の手荷物検査や身体検査の場面でも活用されています。

　一方、安全保安用品分野では、反射材をはじめとする安全用品等を展開しており、保安用品会社向けの販売に加え、ホームセンターやワークマンなどを通じて一般消費者向け販売も行っています。

では、各々の事業内容についてお聞きしたいと思います。まずは、安全保安用品分野からお聞かせください。

社長　安全保安用品分野では、反射材を中心としたさまざまな安全・保安備品を展開しています。

当社は、反射材を活用した交通安全用品の製造からスタートし、現在は主に中国で生産を行っています。製品開発においては、再帰性反射材、蓄光材、蛍光材という3つの高視認素材の特性を組み合わせ、それぞれの用途に応じた製品づくりを進めています。例えば、通学・通園時に児童を誘導する際に着用するベストや、工事現場の誘導員が着用するベストなど、身近な場面で使われる製品を数多く手がけています。

こうした再帰性反射材を活用した安全用品の製造・販売は、当社の中核事業の一つです。安心・安全を提供する事業として、設立以来、一貫して力を注いできました。

警備・警衛機材分野では、貴社はどのような強みを持ち、どのような製品を取り扱っているのでしょうか。

社長　警察装備品や警備資機材の分野は専門性が高く、新規参入が容易ではない業界です。そうした中、当社は一部製品について独占販売権を有しており、これが大きな強みです。

たとえば、車両の進入を阻止する車止め機材については、イスラエルの代表的な防衛・セキュリティ製品メーカー「Mifram（ミフラム）社」の製品に関して、独占販売権を保有しています。2008年（平成20年）に発生した秋葉原無差別殺傷事件のような事案を踏まえ、こうした機材への関心は年々高まっています。

また、当社は、金属探知機メーカーとして世界的に知られる米国の「GARRETT（ギャレット）社」の代理店として、警備機材の輸入販売も手がけています。具体的には、空港の門型金属探知機、警察の身体検査で使用されるハンディ型金属探知機など幅広い製品を取り扱っています。

輸入代理店契約や独占販売権の取得で差別化を図っているのですね。

社長　はい。輸入代理店契約や独占販売権の取得は、当社の大きな強みです。

空港などで使用する、警備用スクリーニング機材の保有数は国内でもトップクラスで、1台あたり数百万円から数千万円に及ぶ高額機材も多数取りそろえています。そのため、万博やサミットといった大規模イベントにおいても、当社1社で、必要な機材を一括して供給できる体制を構築しています。

加えて、長年にわたり築いてきた各省庁の警備に係る各部門との信頼関係も、当社の競争優位性を支える大きな要素となっています。



耐刃防護衣



可動型車両ストッパー MVB-3XL



ハローキティ
横断旗





蛍光反射
ランドセルカバー



危機管理産業展2025（東京ビッグサイト）


ゲート式金属探知機（大阪万博会場）



折りたたみ矢印板 TL-OY70F

海外でも事業展開。現在は冷却関連製品の展開に注力。

貴社は海外にも製造工場を保有され、中国での生産体制を活かして冷却関連製品の展開にも力を入れていると伺いました。海外での事業展開についてお聞かせください。

社長　当社は、2007年（平成19年）に中国に現地拠点を設置し、主に縫製品を中心に事業を展開しています。あわせて、ビニール加工によるキーホルダーやシールの製作にも対応しています。

現地では原材料を一定程度在庫として確保しているため、少ロット生産にも柔軟に対応でき、短納期での供給が可能です。現在は、このような安定した生産体制を活かし、冷却関連製品の展開にも注力しています。

冷却関連製品に注力する背景には、やはり近年の猛暑の常態化が影響しているのでしょうか。暑熱対策をめぐる現状についてお聞かせください。

社長　はい。近年は猛暑が常態化しており、熱中症対策は一時的な話題ではなく、企業や現場にとって継続的に取り組むべき課題となっています。40℃級の危険な暑さを示す「酷暑日」という言葉も使われるようになったことからも分かるように、気温の上昇に伴い、現場で求められる暑熱対策にも、これまで以上に高い性能が求められています。

特に屋外で作業に従事する方々にとって、酷暑下での業務は大きな負担であり、場合によっては命に関わる危険も伴います。だからこそ、労働環境の改善と安全確保のためには、実効性のある具体的な対策が欠かせないと考えています。

水だけで機能するエコ使用で、日本国内での独占販売権を取得。

冷却関連製品にはどのようなタイプの製品があるのでしょうか。

社長　冷却関連製品としては、作業着の上から着用する冷却ベストが主流で、大きく分けてリチウムバッテリーを使用するタイプと、PCM（相変化素材）を活用したタイプの二つがあります。

リチウムバッテリーを使用するタイプは、空調ファンやペルチェ素子を活用した製品です。ペルチェ素子は、直流電流を流すことで一方の面が冷却され、もう一方の面が発熱する半導体熱電素子で、冷却面が体に触れることで冷感を得られる仕組みです。

一方、PCM（Phase Change Material）タイプは、電源やバッテリーを使わず、26～28℃以下の環境で自然に凍結する素材を活用した冷感アイテムです。手軽に使用できる点が特長ですが、体質によっては、肌に触れた際に刺激を感じる方もいます。



BODYCOOL SMART-X

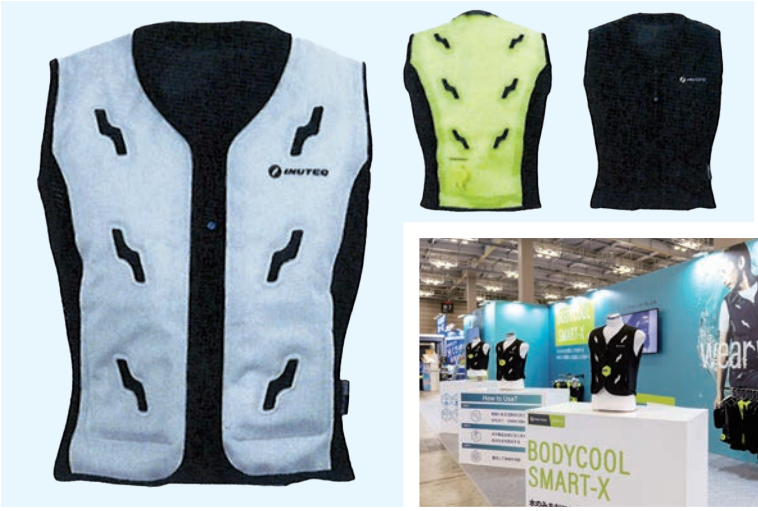
貴社の製品はどのようなタイプなのでしょうか。代表的な製品についてお聞かせください。

社長　当社の代表的な製品は、エコ素材を主軸とした冷却ベスト「SMART-X」です。バイオ素材を使用したベストに水を入れて使用するタイプで、環境に配慮した製品として展開しています。

この製品は、オランダ企業によるデザインで、縫製加工は台湾で行っています。冷却ベストには、中国で製造し、バッテリーのみ日本製という製品も多く見られますが、当社の「SMART-X」は、電源を使わず、水だけで機能する点が大きな特長です。

そのため、災害時や停電時など、電気が使えない状況でも使用できる高い実用性があります。こうした特長から、当社はこの分野におけるリーディングカンパニーの一社であると考えています。

なお、「SMART-X」については、2017年（平成29年）にドイツで開催された展示会を機に、日本国内での独占販売権を取得しました。



INUTEQ-DRY® BODYCOOL SMART-X　　SPORTEC2026（東京ビッグサイト）

最長72時間の高い冷却効果を維持。展示会を通じて代理店契約先を開拓。

具体的な構造や効果についてもお聞かせください。

社長　「SMART-X」は、背面の注排水口から注いだ水を特殊な3層構造の芯材に保持し、その水が蒸発する際に生じる気化熱によって身体を冷やす仕組みです。

最長72時間の使用に対応しており、水を含ませた状態でも本体重量は約270グラムと軽量です。そのため、作業時の可動域を妨げにくく、快適に着用できます。体感ではマイナス5～15度程度の冷却効果が期待でき、ファン付きベストの下に着用することで、さらに高い冷却効果を得ることも可能です。

また、効果を十分に得るためにはサイズ選びも重要です。普段着用している服より2サイズ下を選ぶことで、身体により密着し、冷却効果を実感しやすくなります。

主な使用対象者としては、どのような方々を想定されているのでしょうか？

社長　主な対象者は、建設現場や道路工事など、屋外で長時間作業に従事する方々です。特に大規模な工事現場などでは、休憩時間まで持ち場を離れにくく、こまめに衣類を濡らし直すことが難しい場合があります。そうした環境でも、当社製品は体温の上昇を抑え、熱中症予防に役立つ点が特長です。

また、空調ファン付き製品が適さない現場にも対応できます。たとえば、鉄鋼関連の現場のようにファンによる冷却効果を得にくい環境や、製粉会社のように粉じんの関係でファンの使用に注意を要する現場では、衣服の内側に着用できるタイプへの需要があります。

このほか、スポーツ用途での展開も見込んでおり、プロ選手だけでなく学生の部活動向けにも広げていきたいと考えています。さらに、屋内のオフィスで暑さを感じる方や、個人宅での庭仕事、犬の散歩など、日常生活のさまざまな場面でも活用いただけます。

販売形態としては、BtoBとBtoCのどちらが中心なのでしょうか？

社長　当社では個人向けのネット販売は行っておらず、直販の割合もそれほど高くありません。主な販売方法は、展示会を通じて代理店契約先を開拓し、その代理店を通じて製品を販売しますのでBtoBが中心です。

そのため、展示会は当社にとって、代理店契約につながる重要な接点の場と位置づけています。

また、当社の製品は、実際に見て、手に取り、試着していただくことで初めて伝わる特長がたくさんあります。そうした意味でも、展示会は製品の価値や特長を最も効果的に伝えられる場と位置づけています。



2026年7月15日（水）東京ビッグサイト　第12回猛暑対策展　出展風景

次世代を担う人材確保と、ベテランの営業スキルやノウハウの継承が課題。海外からの資材調達はおおむね順調。

ここで話題を変えたいと思います。企業経営においては、取引環境をはじめさまざまな変化があると思いますが、現在の貴社の経営課題についてお聞かせください。

社長　当社にとって、若手人材の確保と育成は大きな経営課題です。とりわけ営業人材の確保は、今後も継続的な課題になると考えています。

特に人材は重要な経営資源です。製品の機能や特長は動画でも伝えられますが、実際に手に取り、試着してもらうことで、製品の価値がよりダイレクトに伝わります。そのアシストには営業スタッフは欠かせない存在であり、特にフットワークの軽い人材が求められます。

現在の営業部門は、勤続20年前後で30～40代のベテラン社員が中心ですが、今後は、彼らが培ってきた営業スキルやノウハウを、次世代の人材を確保したうえで、着実に継承していくことが課題と言えます。

営業スキルやノウハウの継承は非常に重要ですね。

社長　加えて、海外からの調達体制の強化も当社の重要な課題の一つです。現在のところ、私自身が海外の展示会に足を運び、企業や製品を見極めたうえで仕入商談を行っています。しかし、現時点では市場が全くない、もしくはまだ十分には形成されていない初期段階での判断を求められることが多く、経験や先見性が必要とされる難しい業務です。

一方で、この業務を担える人材を育成できれば、私自身はより経営管理に比重を置くことができるので、経営面での負担軽減にもつながると考えています。

海外から新規性のある商品を導入しても、すぐに国内の市場で浸透するとは限りません。人材についても同様で、過去や現在の実績のみで判断するのではなく、今後当社にどのような価値をもたらしてくれるかを重視して見極めるようにしています。

多くのメーカーが苦しんでいる資材価格の高騰ですが、貴社での影響はいかがでしょうか？

社長　海外からの資材調達はおおむね順調に進んでいます。また、レンタル用品店などの取引先にも現状をご理解いただいており、価格改定も進んでいるため、現時点では収益面への影響はほとんどありません。

一方で、官公庁向けの取引は予算に基づいて進行し、期中での価格修正は困難なため、一般企業向けの取引とは異なる難しさがあります。当社としては、再来年度の予算動向も見据えながら計画を立てる必要があるので、不確定要素も多い中での判断を迫られ、悩ましい状況です。

先を読むものづくりを通じて、これからも社会の安心・安全に貢献する。

社長として、貴社のものづくりにかける想いをお聞かせください。

社長　当社は、再帰性反射材専門の輸入代理店として事業をスタートしました。以来、反射材をより多くの方に、より自然な形で活用していただくことを目指し、素材の開発はもちろん、日常生活に身近な製品に再帰性反射材を取り入れる企画・開発にも取り組んできました。

私たちが大切にしているのは、安全への貢献を目に見える形で提供することです。再帰性反射材には、人の存在を周囲に知らせることで事故のリスクを軽減する、重要な役割があります。そうした価値を、無理なく身に着けられる製品として社会に届けることが、当社の使命だと考えています。

事故のリスクを少しでも減らすことは、社会にとって普遍的な課題ですね。

社長　その通りです。社会環境や人々のニーズは常に変化していますが、安心・安全への期待がなくなることはありません。だからこそ当社は、目先の需要に応えるだけでなく、来月、来年、再来年、さらにその先の社会で求められるものを見据えながら、時代にふさわしい商材を生み出していきたいと考えています。

安倍元首相の暗殺事件の例のように、日本でも銃が作れてしまう時代になり、鋭利なナイフによる殺傷事件なども発生し、海外ドラマの世界だけの話ではなくなりました。こうした状況から、今後は個人においても防護面をより意識する必要があります。

10月に東京ビッグサイトで開催される展示会では、新製品を発表する予定です。

これからも社会のニーズに応える、新しい商品をどんどん提案していきたいと考えています。

PRをお願いいたします。

社長　当社は、これからも社会の安心・安全を支えるため、付加価値の高い新製品の開発、新たな用途の開拓、新規市場への挑戦を積極的に進めてまいります。5年後、10年後に起こり得る課題を先取りし、その解決策をあらかじめ形にしていく。そうした先を読むものづくりを通じて、これからも社会の安心・安全に貢献していきたいと考えています。警備・保安機材や安全用品に関するご相談がございましたら、お気軽にいつでもご連絡をお待ちしております。



BODYCOOL HYBRID


本社全景


スリーライクビル（東京支店）

COMPANY PROFILE　株式会社 スリーライク

会社沿革

1991年（平成 3年）	11月	前社長の三好衛が、米国コネチカット州Reflexite Corporationの100％子会社リフレクサイトジャパン株式会社（1992年11月16日設立・現在はオラフォルジャパン株式会社に改称）の立ち上げを業とする顧問契約締結。 ※スリーライク創業
1992年（平成 4年）	9月	東京都渋谷区広尾3丁目17番地25に「有限会社スリーライクアンドカンパニー」設立
1993年（平成 5年）	3月	Reflexite Corporationとの顧問契約満了
	9月	マイクロプリズム反射材の輸入販売を開始
	12月	Finn-nauha（フィンランド共和国）社製ガラスビーズ反射布製品の日本国内独占販売契約を締結
1994年（平成 6年）	1月	反射交通安全用品の販売を開始
	8月	業務拡張に伴い、本社を東京都台東区元浅草2-10-11に移転
	9月	米国STIMSO NITE社（現AVERY DENNISON社）製反射材の正規販売店となる
1998年（平成10年）	1月	米国リフレクティブ・テクノロジー社製特殊反射素材イルミナイト『illumiNITE』の販売を開始
1999年（平成11年）	1月	業務拡張に伴い、本社を茨城県龍ケ崎市藤ヶ丘7-26-9に移転
2001年（平成13年）	7月	出光ユニテック製 環境対応PO型反射材「エコーレイ」の販売開始
	10月	中国　寧波スリーライク社と業務提携
2004年（平成16年）	5月	中国　上海市・寧波市に駐在所を開設
	9月	業務拡張に伴い、東京営業所を台東区東上野に開設
2005年（平成17年）	10月	法人組織変更 株式会社スリーライクとする
2006年（平成18年）	5月	東京営業所を台東区第二雨宮ビルに移転。東京支店として設備強化を図る
2007年（平成19年）	11月	中国工場完成「寧波平衛服飾有限公司」設立
2008年（平成20年）	7月	東京支店移転　台東区第二雨宮ビルから台東区元浅草Uビルへ
2009年（平成21年）	10月	寧波雪麗莱克（寧波スリーライク）貿易有限公司　設立
	11月	資本金3000万円に増資
2010年（平成22年）	7月	新社屋完成（東京支店：台東区台東3-7-3　スリーライクビル）
2013年（平成25年）	9月	東海支店オープン
	11月	茨城物流センター 完成
2014年（平成26年）	7月	「新型 多段性真空自動プレス機」が完成。茨城本社改装後に設置
2015年（平成27年）	9月	大阪支店　開設
2016年（平成28年）	4月	The Bright Group（オーストラリア）と業務提携
	12月	スウェーデン王国TrackinvenAB社製特殊反射スプレー『ALBEDO100』の販売を開始
2017年（平成29年）	1月	自社ブランド「光拡散シート Shineon－シャニオン」の新シリーズ『彩和』を発表
	6月	『超高輝度広角マイクロプリズム型反射シート Luxion ラキシオン TL-17000』が国土交通省の新技術情報提供システム「NETIS」に登録。（登録番号 KT-170022-A）
	7月	自社ブランド「光拡散シート Shineon－シャニオン」の車両ライト向けOEM供給を開始
	9月	創立25周年記念式典挙行 広域営業部 開設
2018年（平成30年）	4月	冷却ベストの販売契約を締結（米国TECH NICHE社、オランダ INUTEQ社）
	8月	大阪支店増床 大阪支店として設備・営業基盤の強化を図る
2019年（平成31年）	4月	代表取締役社長に三好進　就任、取締役会長に三好衛　就任 特需部　開設 警備警衛資機材のレンタル事業に本格参入
（令和元年）	6月	『G20大阪サミット』の施設警備機材をレンタル
	7月	ドローン防衛技術の販売契約を締結（米国Fortem Technologies社）
	10月	『即位礼正殿（せいでん）の儀』に伴う警備資機材をレンタル
2020年（令和 2年）	4月	COVID19防護服用 インナー冷却ベスト『PAC』の販売開始
	5月	『冷た～いマスク』を発表・販売開始
	6月	警備用『新型サーモセンサー付ゲート式金属探知機』を発表・販売開始
	9月	鑑識用『新型LEDハイパーライト』及び『新型LEDハイパーライトMini』を発表・販売開始
	10月	備蓄用圧縮マスク 発表
2021年（令和 3年）	1月	新型折りたたみLED矢印板 発表
	2月	新型エアロミニクルライト 発表
	3月	新型フラッシュライト 発表
	10月	つくば技術サービスセンター 開設
2022年（令和 4年）	1月	水中ドローン事業に本格参入
	11月	九州営業所 開設
2023年（令和 5年）	1月	北海道営業所 開設
	6月	『G7広島サミット』の施設警備機材をレンタル
	9月	『熱中対策バンド』が国土交通省の新技術情報提供システム「NETIS」に登録。 ※登録番号: KT-230099-A
	10月	『危機管理産業展2023（東京ビッグサイト）』にて災害救助活動用追従型ロボットを国内初展示 『A+A2023（ドイツ・デュッセルドルフ）』にて海外向け熱中対策バンドを発表

会社概要

株式会社 スリーライク
代表取締役社長　三好 進
所 在 地　〒301-0839
　　茨城県龍ケ崎市出し山町47番地
T　E　L　0297-60-7110
U　R　L　https://threelike.co.jp
設　　立　1992年（平成4年）9月8日
資 本 金　3,000万円

主な事業
- 高輝度反射シート『ラキシオン』、光拡散シート『シャニオン』の製造及び販売
- 警察消防用特殊装備品・保安用資機材の製造及び販売
- 高視認性安全服（EN/ISO20471、EN1150適合）の製造及び販売
- 車両用反射器（ECE R70-01、ECE104適合）等の製造及び販売
- 反射安全用品（EN13356適合）の製造及び販売
- 交通・防犯・消防防災用品の製造及び販売
- 農業園芸資材の製造及び販売
- 水中ドローン事業（捜索補助／船底・ダム・港湾・生簀等の点検調査／水中撮影）