

クリーンヘルスセーフティを

キーワードに市場開拓目指す

興研

地道な努力の積み重ねの上に新商品が生まれる

興研会長
酒井 眞一郎氏

マスク、内視鏡洗浄消毒装置、クリーンルーム。これらの分野で世界で唯一の技術を開発し、世界初の製品を次々と世に送り出す企業がある。興研は、1963年に防じんマスクで創業。マスク以外に事業領域を広げ、ユニークな人事評価制度で社員を育て、現在の地位を築き上げた。2代目を務めた酒井眞 郎会長に、強さの秘訣と今後の展開を聞いた。

強さの秘訣

井水 御社は防じんマスクからスタートして以来、技術革新をもたらし続け、最近はいくつ新しいマスクを開発するなど、同分野のトップの座を不動のものにしています。さらにマスクにとどまらず、医療分野にも拡大し、全自動内視鏡洗浄消毒装置などを開発しました。この装置は弊社の十大新製品賞を受賞するなど、手掛ける製品は世界初で、世界に御社しかない技術によるものではないでしょうか。

さらにこのほど、斬新なクリーンルームを開発し、大きな関心を集めています。真に優れた技術開発型企業は、経営にも優れていると言われますが、御社は厳しい経済環境が続く中、35年間一貫して、経営黒字を継続しています。本日は、御社の技術開発の優秀性と人材力、長きにわたる経営黒字の秘密に迫りたいと思います。はじめに、御社の基本方針や研究体制についてお話し下さい。

戦略商品

井水 立派な理念を打ち出しても、次第に薄れていきます。これに対し、トップが陣頭指揮をとり、理念を浸透させ価値観を共有する。そういう仕組みを作り、実行されてきた。それは大変素晴らしいことです。御社は「安全」「安心」「健康」分野のいずれの製品も、技術革新を導いています。数多い製品の中から、今、力をいれている戦略製品についてお話し下さい。

酒井 今のマスクのフィルタは非常に高性能ですが、マスクをつける人の顔は千差万別。表情によって顔の形が変わり、マスクの隙間からエアが数10%漏れることがあります。それならば「プロワー」をつけて風を送ればいいのでは」と考えますが、常に風を送っているフィルタが目詰まりします。そこで、人が息を吸う瞬間に必要な量だけエアを送る。それを実現したのが呼吸追随形の「プロワー」マスクです。これは世界で初めてのものです。面体内が常に陽圧になり、隙間があっても外へ空気が出て、中には入りません。これなら、顔とマスクが合わなかった人でも大丈夫です。実際に装着してみてください。

クリーンビジネス

井水 お話で分かるように御社のイノベーションはさらに進化を続けています。その代表的な製品の一つであるオープン・クリーンシステム「KOAACH」は六面体の囲いを不要にするなど、これまでのクリーンルームの概念を根本から革新し、国内外で注目されています。私も自身も展示会で驚きました。天井がなくとも、ISOレベル1まで短時間で到達する「魔法の箱」という気がしました。破壊的な、全く新しい発想のイノベーションだと思えます。詳しく、お話し下さい。

酒井 ある日、突然、破壊的な開発ができるというのはなく、地道な努力の積み重ねの上にアイデアが加わったものです。当社はマスクメーカーですが、本来であればマスクを使わない環境を作ることが理想です。そこで、環境改善システムの仕事を始めました。

従来、環境改善は環境を汚染

セーフティ



プレスリンク(呼吸追随形)プロワーマスク「サカマキ式 B L - 1005」

ヘルス



全自動内視鏡洗浄消毒装置「鏡内付」

クリーン



オープンスーパークリーンルーム「フロア・コーチE Z」

ナノファイバーフィルタ「FERENA」

酒井 経験から思うのですが、画期的な商品は決まって、管理職以外から生まれるものです。私は、管理能力のみで「ピラミッド」を造ると、画期的な商品は生まれないと思っています。実績や発想力、知識と技術など、複数の要素を組み合わせた画期的な商品にはなりません。もう一つ、敗者復活ではないですが一度、降格してもまた復活できるシステムになっています。これが一番大事なことです。全員が納得するシステムの構築に、20年という時間がかかりましたが、システム構築以降、つまり機能はしています。ただし、毎年システムの見直し会議をやっています。

展望

井水 日本で成功されている経営者は、心の底から世の中に貢献するという思いで経営に取り組まれている。最後に、御社の今後を展望していただきたく思います。来年創業70周年を迎えられますが、飛躍への展望をお聞かせください。

酒井 国際的に興研の技術、製品を普及させていくことが、すなわちグローバル化への対応が次のステップになるでしょう。第二の創業者として、この2つの創業者といえましょう。企業を経営者へアドバイスをお願いしたいと思います。

酒井 私が経営者になってから35年、父の代も累積すれば60年赤字を出したことはありません。私は基本的には二世経営者ですが、時代においてききりにされるのでは」という恐怖心を人一倍持ち続けています。そういって、その恐怖心を払拭するには、利益を生む牙をどんどん作らねばなりません。商品には必ずライバルがいるので、利益を上げないモノにしがみつくと、地味な信頼関係のなかでモノをつくり、売るという原点をしっかりと守られていて、それが経営の安定性につながるのを実み出した方がいいの考えを実行しています。

株式会社とは、株主と経営者と社員が同じ夢をみる組織です。世の中が求める財やサービスを供給し、従業員を雇用して、

業の発展と従業員の幸せを、私にさせたいという発端でした。私は社長になって、資本主義の厳しさを痛感しました。過酷な資本主義の中では、収益を上げるために人材を過酷に使いすぎるので社員が幸せになれるのでしょうか。また、大企業は優秀な人材を集めて、つまらない仕事も優秀な人にさせます。これはおかしい、という思いもありました。中小企業は大企業のように優秀な人材を潤沢には集められませんが、社員を会社の中で有効に使い会社が繁栄するともに、かつ社員が幸せになる道を——と考えた制度です。井水 どのように能力を発揮

独自の人事制度

井水 こうした優れた製品を次々と生み出す人材が気になります。御社には、ユニークな人材育成システムがあり、それが各部門にわたり有機的に機能しているように感じます。

酒井 社長就任後、新しい人事制度として、3軸独立評価システムを作りました。1人の人材を3つの評価軸でみるものです。一つは評価軸でみるもので、各分野で豊富な知識や技能を有する人を対象にしたもの。二つは、会社に実績を上げた人を、実績だけで評価するものです。全てで優秀である必要はない

れを守る。そして利益を上げて納税する。この二つの機能を果たすから、企業は世の中に受け入れられているのです。ですから、利益をたくさん稼げばいい」という考え方をしてははいけません。日本はベンチャービジネスが非常に育ちにくいと思います。それは、知名度の低い企業の画期的な商品が市場で受け入れられにくいからです。画期的な商品を作ることで、普及させることに1000倍の努力を要します。そうした中で自分たちの技術や製品を使って喜んでくれる人が、1人でもいれば素晴らしいことです。それが2人、3人と増えることに、生きがいを見い出してほしい。日本には、それを支援する仕組みが必要ですね。

興研株式会社

本社 東京都千代田区四番町7番地
創立 1963年12月設立
資本金 6億7400万円
売上高 88億7900万円
従業員数 215人
Web サイト
http://www.koken-ltd.co.jp/