



2~3 … *Pick up1*
伊勢春慶の会



4~5 … *Pick up2*
三重化学工業株式会社

6-7 … *Interview*
川井 昭陽(三菱航空機株式会社 元代表取締役社長)
✕菊川 厚(キクカワエンタープライズ株式会社 代表取締役社長)
中小企業生き残りへの道筋 最終回

7 … よろず支援拠点 注目の相談事例
伊勢くすり本舗 株式会社 株式会社スズカ未来
8 … よろず支援拠点のご紹介
リレーコラム第2回
高度部材イノベーションセンター移転のお知らせ

M

みえすく

iesc

Mie
Industry and
Enterprise
Support
Center


MIESC
公益財団法人三重県産業支援センター
2019
No.69

特集

新しい分野に
挑戦する価値



伊勢春慶の会 村田 典子会長



三重化学工業株式会社 山川 大輔社長

三重化学工業株式会社

新分野へのチャレンジと ニッチ市場への着眼力は 創業以来のDNA

松阪市にある三重化学工業株式会社（以下、三重化学工業）は作業用手袋『ミエロープ』や保冷剤『スノーバック』などを製造・販売しており、近年は医療機器分野の製品開発で注目を浴びている。創業以来、ニッチな市場を開拓して地歩を固めてきた三重化学工業は、いかにして新規分野への参入にチャレンジしてきたのか。



商品開発のスタッフたちに囲まれた山川さん（中央）。就任後、若手社員を積極的に採用し、30代の社員たちが社内各部署の責任者として活躍している。



工場内では女性社員も多数活躍。定年制はあるものの、希望すれば働き続けることができるという。



山川さんは企業としてのブランディングに取り組んでいる。近年、社屋の外壁を主力商品をイメージさせるデザインに塗り替えた。

連日、記録的な暑さが猛威をふるった平成30年の夏、三重化学工業の山川大輔社長（以下、山川さん）はメディアに取り上げられる機会が多かった。「熱中症にかかったときの解熱に使う冷却剤が注目されたんです。他の会社では製造していない商品でしたから。」山川さんが見せてくれたのは、三日月型の冷却剤『くるとクール』。首周りや脇の下、足の付け根にフィットする形状となっている。この商品は、10年以上前から医療機器分野に進出していたものの、目立った成果を上げられずにいた三重化学工業にとって、業界での認知度を上げる画期的なものとなった。

開発のきっかけは、藤田医科大学病院（旧藤田保健衛生大学）の看護師から寄せられた「患者さんの頭以外に首や脇を効果的に冷やせる氷枕がほしい」という“現場の声”だった。

これまでの足跡

昭和31年	現社長の祖父・山川善高さんが三重化学工業株式会社を設立。
昭和32年	家庭用洗濯のり並びに工業用接着剤製造。
昭和41年	保冷剤・氷枕の製造開始。
昭和45年	作業用手袋製造開始。
平成16年	医療機器製造業及び医療機器製造販売業許可。
平成17年	リハビリ用温熱バック『ホットバック-mie』発売。
平成26年	藤田医科大学との共同開発で熱中症用冷却剤『くるとクール』を開発。
平成28年	山川大輔さん、社長に就任。
平成29年	医療機器の新ブランド「medi-an」立ち上げ。
平成30年	経済産業省「地域未来牽引企業」に選出。

Company Profile

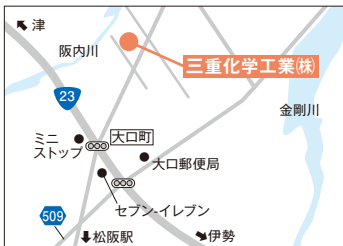
三重化学工業株式会社

松阪市大口町262-1
TEL 0598-51-2361

設立 昭和31年
資本金 2,300万円
代表者 代表取締役社長 山川大輔
社員数 45人

事業内容

作業用手袋、保冷剤・保冷具、医療機器、作業保護用品の製造・販売



No.69 Pick up2 三重化学工業株式会社



ジェルを充填するのは手作業。時間と手間はかかるが、この作業が他社に真似のできない特長を商品にもたらしている。

「大阪大学医学部附属病院と共同で、抗がん剤投与中のアイシング用（冷却用）手袋を開発したのは印象深い出来事でした。」

抗がん剤の投与中はがん細胞以外の部分に副作用が現れてしまい、指先が荒れる、爪が割れる、髪の毛が抜けるといった症状が出てくる。そこで、身体を冷やし、血管を収縮することで抗がん剤の影響を減らすことができないかという研究を行っている医師のアイデアから共同研究がスタートした。このアイシング用手袋は平成22年に特許を出願し、平成26年に登録した。

「抗がん剤治療に保冷剤を活用するなんて、我々メーカーでは到底思いつかないアイデアです。この商品は医療のプロフェッショナルの方と意見交換できたからこそ生まれた商品です。知れば知るほどに保冷剤の可能性を広げていけると実感しました。」

会社を支える4本の柱が確立。 5本目の柱作りに挑む

現在、三重化学工業は販売先の異なる4つの商品①作業用手袋 ②生鮮食品などに使用される業務用保冷剤

③氷枕などの保冷具 ④医療機器を事業の柱としている。

新分野への参入について、山川さんはこう語る。「経営理念である『社員の幸せ』のためには、企業は発展し続けなくてはならない。そのために、会社を取り巻くさまざまな環境変化に左右されない、柔軟な適応力としなやかな強さを持つ企業にしていきたい。新しい分野で芽が出るまでに時間がかかっても、多角化のタネは蒔き続けていきます。」

現在、M&Aでの企業買収による事業の展開や、平成26年に設立した中国の現地法人を起点にした海外展開なども模索している。「新しい分野へのチャレンジは大きな成果に結びついていない部分もありますが、今年は5本目の柱となる新規事業への足がかりを作りたいと思っています。」



抗がん剤治療に用いる冷却用手袋を手にする山川さん。専務時代には為替変動による減益に苦しんだ経験を経に、外要因に左右されずに利益を確保できる企業体質の改善に取り組んでいる。

「保冷剤を作る技術は長年にわたって磨いてきました。そのノウハウをどうすれば医療機器に生かせるか。医療現場や学会、展示会などさまざまな場所にアンテナを張り巡らして情報を集めている中で、このアイデアが耳に入り、藤田医科大学との共同開発に繋がりました。」

『くるとクール』の開発以降、引き合いが増加し、大手メーカーや商社との共同開発も進んでいるという。

ユーザーの“現場の声”をヒントに、 他社が手を付けていない商品を開発

三重化学工業は昭和31年に、4代目社長である山川さんの祖父、山川善高さん（以下、善高さん）が創業した。当初は洗濯のりの製造からのスタートだった。

10年後の昭和41年、洗濯のりと保冷剤の原料が一緒だったことから保冷剤・氷枕の製造に乗り出した。売り上げは順調だったが、保冷剤・氷枕は夏場の商品であるため、冬場の仕事がなかった。そこで、善高さんが目をつけたのが、防寒機能のある作業用手袋だった。夏場の保冷剤・氷枕と冬場の作業用手袋があれば、1年を通じて仕事が途切れることがないと考えた。しかしながら、保冷剤・氷枕と作業用手袋では、原材料や製造方法、取引先など、一切共通点がなく、ゼロからのスタートで随分苦労した。「祖父がよく語った言葉が“とりあえずやってみよう”だったそうです。新分野への参入に積極的に取り組む姿勢は創業当時の社風、DNAとも呼べるものだと思います。」

また、作業用手袋に関しては後発メーカーだったこともあり、当初は売れ行き不振に苦しんだ。後発メーカーと

して市場に参入する場合、やみくもに商品を投入しても勝算は得られないことが通常である。

そんな中で、活路を拓くヒントとなったのは、日頃作業用手袋を使っている人たちの“現場の声”だった。善高さんは、「もう少しこういう機能があったらいいのに」という声を拾って、量産化には結びつかないが確実に必要とされているニーズを柔軟に取り入れて商品開発に結びつけていった。「新商品を開発するときが一番重視するのは、一言で言えば“差別化”。ニッチな市場で、市場規模としては小さいかもしれないけれど、他社が手をつけていなかった分野にスポットを当てていくのが基本姿勢です。」と、山川さんは言う。現在でも防寒作業用手袋の分野では、三重化学工業以降の新規メーカーの参入はないという。それほどニッチな分野なのだ。

長かった“下積み期間”の蓄積が 新製品の開発に結実

平成16年に三重化学工業は医療機器製造販売業の許認可を取得し、その翌年にリハビリ用温熱バック『ホットバック-mie』の製造販売を開始した。

医療機器分野に参入するきっかけは、三重県の産学官民のさまざまな機関や団体で構成する『みえメディカルバレープロジェクト』への参加だった。山川さんは当時を振り返る。「下積み期間は長かったです。医療機関を回りましたが、なかなか売上は伸びず、8年ほど苦しい時代が続きました。」

それでも医療従事者からの“現場の声”を聞いていく中で、さまざまな情報がインプットされていき、次のチャンスが生まれた。



社会見学では工場を見学した後に保冷剤作りに挑戦。子どもたちに教える社員たちも真剣そのもの。

社会見学のきっかけは、NPO法人からの依頼で県内の小中高生たちに工場見学の機会を提供したことだった。「私自身、松阪市で生まれ育ち、幼い子どもを持つ身です。地元の子育て支援の一助になればと思って始めました。」

工場で保冷剤作りを体験してもらい、楽しんでいる姿は、教える側の社員たちのモチベーションアップにも繋がり、相乗効果も生まれてきた。

SIDE STORY

子どもたちの社会見学が、 受け入れ側のモチベーションを向上させた

三重化学工業は、松阪市内の小学校に通う児童たちの社会見学を積極的に受け入れている。社会見学の受け入れは、社内にも好影響をもたらしたという。

「子どもたちに工場を見学してもらう際は、私たちが自信を持って見てもらえるような環境を整えておかななくてはなりません。一層、整理整頓が行き届くようになりました。」

また、山川さん自身の心境にも変化が生じたという。

「受け入れにはそれかなりの費用がかかります。赤字の会社では対応できません。自信を持って、子どもたちを迎えられる経営内容の会社であり続けなければと、私自身の励みにもなっています。」