

がんばる中小企業のためのビジネス情報誌

ARGUS

9

2019
No.490
アーガス

攻めの姿勢で常に挑戦

04

新規助成事業

「知的財産活用製品化支援助成事業」「海外商標対策支援助成事業」のご案内

08

Design Column

中小企業経営者が知っておきたいデザイントレンド

連載 第2回 SDGs で未来を創造する

10

誰もが営業即戦力

第6回 木彫りの熊を褒めても売れない ～共感とは何か？

12

■東京 いいもの新発見！

「東京くらしのフェスティバル2019」開催します！

■TOKYO職人展～時代を繋ぐ次世代の匠～開催

■「株式会社MTG 技術ニーズ説明会」参加者募集！

■「東京ビジネスフロンティア in GiftShow 春 2020」出展者募集！

■第13回としまMONOづくりメッセ 出展募集

キラリTOKYO

株式会社モリカワ 代表取締役社長 森川 毅



公益財団法人 東京都中小企業振興公社



モリカワにとって主力製品の1つである冷凍空調用のバルブ。市場では大きなシェアを獲得し、同社に大きな売り上げをもたらしている

「バルブ」と「環境」が事業の2本柱

1961年に創業され、豊島区東池袋に本社を置くモリカワには2つの事業部がある。創業直後から事業の柱である「バルブ事業部」が手がけるのは、食品倉庫や遠洋漁船などの大型冷凍設備に欠かせない冷媒用バルブだ。大型冷凍設備向けバルブの分野では国内市場の約7割というシェアを得ており、長年にわたって安定した売り上げをあげている。

一方、2つ目の「環境事業部」は1998年に創設された。主力製品は有機溶剤(VOC)ガス回収装置「REARTH®シリーズ」で、近年売り上げが急上昇中だという。

「当社にはもともと、冷媒用バルブで培ってきた冷却技術がありました。これを応用し、工場で排出される有機溶剤ガスを冷却して液化・回収するのが『REARTH®』です。導入すれば、有毒なガスを除去して工場働く人々の健康を守れますし、温室効果ガスを除去して地球温暖化を防ぐこともできます。さらに、高価な有機溶剤を回収し再利用することで、材料費の削減にも役立つのです」(森川氏)

従業員の健康増進に力を入れたり、地球環境保護に関心を強めたりする企業は増加の一途。そして何より、コストダウン

を実現できるのがREARTH®シリーズの大きな利点だ。現在、環境事業部の売り上げはバルブ事業部の5割ほどだが、近い将来、逆転する可能性もあると森川氏は期待している。

得意分野への集中が中小企業生き残りのカギ

モリカワの基本方針は、分野を絞って技術力を高め、各領域の「ニッチトップ」になるというものだ。

「たとえば環境事業の分野では、気化した有機溶剤の分解を抑制し高い液品質で液化するノウハウが求められます。これには長年にわたる技術の蓄積が必要なので、新規参入が難しいのです。もし他のメーカーが当社と同じような機械をつくっても、細かなノウハウが欠けているため、同じ性能は絶対にだせません」(森川氏)

長年にわたって「バルブ」と「環境」という2つの得意分野に集中し、プロフェッショナルな人材を育てたこと。そして、他企業を寄せつけないほどの技術を積み上げたことが、現在のモリカワの地位を築いたというわけである。

もう1つの基本方針は「共存共栄」。モリカワでは、周囲の企業・人々と良い関係を築くことを大事にしている。

「中小企業が単独で事業を進めると、時間がかかるし、背負

2事業でニッチトップを維持

[会社概要]

代表：代表取締役社長 森川 毅 氏

業 種：冷凍空調機器用バルブと有機溶剤ガス回収装置の開発・製造・販売

資本金：9700万円

従業員：40名(2019年7月現在)

所在地：東京都豊島区東池袋5-45-5 ASビル4・5階

TEL：03-5904-9945 FAX：03-5904-9946

http://www.morikawa-ltd.co.jp/



公社の支援が支えに

「当社は2007年、東京都中小企業振興公社が無限責任組合員として運用する『中小企業事業化支援ファンド』の投資第1号に選ばれるなど、公社から多くの支援を受けてきました。人材や資金に限度がある中小企業にとって、公社からの支援は非常にありがたいですね」



「REARTH®」の事業展開には、公社の「ニッチトップ育成支援」を利用した



長野県千曲市にある工場では大手化学メーカーと共同の試験を行うなど、社外との提携を拡大中



森川氏自らが従業員全員と面談を行うなど、「顔の見える経営」の実現を目指している

うリスクも大きくなります。ですから『自前主義』は捨て、できるだけ多くの協力者を求めるべきではないでしょうか。特に人脈の乏しい海外市場に進出する際には、『ギブ・アンド・テイク』の順序が大事。最初から要求ばかりでは、良い関係性など築けません。まずはこちらから相手に価値を提供(=ギブ)し、その後で支援を求めています」(森川氏)

次世代にバトンをつなぐため人事・教育改革を実施

森川氏は自らの使命として2つを挙げている。まずは企業ビジョン「働きたい企業、世界一」にあるように、全従業員がモリカワで働けて良かったと実感できるよう、日々努力を重ねること。そしてもう1つは、創業者だった祖父と、その後を継いだ父から受け取ったバトンを次世代につなぐことだ。

「『バトンをつなぐ』と聞くと、消極的な印象を与えるかもしれませんが、すべてが猛スピードで変化する現代において企業を継続させるには、状況に応じて進化し続ける必要があります。攻めの姿勢を忘れず、常に挑戦して生き残りを目指すことが、われわれ後継者の役割だと思います」(森川氏)

その一貫として取り組んでいるのが人材育成だ。モリカワでは次期営業責任者と目される人材を、公社の「経営人財

NEXT20」にて育成している。また、今後は人事評価制度や教育制度についても改革を行う予定だ。

「どんな仕事をしたら会社から評価されるかという枠組みを、より明確にするつもりです。そうすれば、社員は仕事に打ち込み、成長しやすくなるでしょう。ただ、仕組みだけを整備してもうまくはいきません。上司から部下へのフィードバックはしっかり行うようにしますし、私自身が従業員と面談する機会も、年に1度以上設けるようにしています。中小企業は人材がすべて。働きやすく、成長しやすい環境を整えるため、今後も力を注ぎたいです」(森川氏)

取材後記

当社は、人材育成・知的財産・各種助成金と幅広く当公社の支援メニューを活用しながら、変革に挑み、進化し続けています。明確な信念を持ち、「中小企業は人材がすべて」と語られる様子から、会社や社員を大切に想う気持ちが伝わってきました。森川社長のお人柄に心惹かれるとともに、さらなる当社の成長に期待が高まります。(企業人材支援課 印藤真紀)

『迷路の外には何がある? ——「チーズはどこへ消えた?」その後の物語』

スペンサー・ジョンソン著 門田美鈴訳 扶桑社

株式会社モリカワ 代表取締役社長 森川 毅

2000年に発行された大ベストセラー『チーズはどこへ消えた?』の続編。

迷路で暮らすネズミのスニッフとスカリー、小人のヘムとホー。チーズとは私たちが人生で求めるもの、迷路はチーズを追い求める場所。前作では大好きなチーズが突然消えてしまい、スニッフとスカリー、そしてホーはその変化に対処して、チーズを探しに出かけました。しかし、ヘムは迷路にとどまることを選択しました。本作はヘムのその後の物語。

前作を読んだときに、変われなかったヘムを嘲笑うのは簡単ですが、本当にどうにもならない状況が訪れば、誰もヘムようになってしまうのではないかという思いがありました。言うは易く行うは難し。

本作でヘムは信念を変えることで迷路から抜け出します。

心に残ったフレーズを紹介します。

「新しい信念を得よう～あなたが考えを変えてもあなたはあなたである～」

会社経営は葛藤の連続です。変化の必要性を感じながらも、変化を恐れてしまうのも事実です。そんなときは自分の信念を一度疑ってみようと思います。もしかしたらその信念が足かせになっているのかもしれない。信念を変えることは挫折や屈服とはまったく違うということを、この本は語りかけてきます。



本コーナーは「社長の〇〇」と題して、企業経営を行ううえで大切にしている言葉やおススメの図書・映画などをご紹介します。

登録企業情報コーナー

会社では登録制による受発注紹介を行っています。
本コーナーでは受注・発注など登録企業からの情報を発信しています。
このコーナーへの掲載や掲載企業へのお問い合わせは事前登録が必要です。

受注情報

整理番号	受注番号 所在地	資本金 従業員数 業種	希望内容	得意分野	自己PR
1	No.00046280 大田区	500万円 3人 金属製品加工業	板金、溶接など、厚さ1.2mmから18mm程度までの加工を希望します。	板金/溶接/穴あけ/製缶	半自動溶接機、アルゴン溶接機で、鉄やステンレスの架台およびタンクを製作します。

お問い合わせ 取引振興課 TEL : 03-3251-7883 FAX : 03-3251-7888 Email : torihiki@tokyo-kosha.or.jp



中小企業世界発信
プロジェクト

～受発注取引のマッチングサイト～

2020 ビジネスチャンス・ナビ2020

チャンスナビ

で検索!



ARGUSとは…ギリシャ神話に登場する百の目を持つ巨人の名前で、死角の無い彼は怪物退治などで多くの手柄を上げたといわれています。また、その様から鋭い目で見張る人という意味もあります。会社はこのアーガスのように、変動激しい経済環境を注視し、将来を見通す目を持って都内中小企業に経営支援を提供していく決意から、ビジネス情報誌「アーガス」としています。