

発行所: 株式会社 帝国データバンク

千葉支店 〒260-8613 千葉市中央区中央3-10-6 TEL:043-227-0345 (代)

柏支店 〒277-0021 柏市中央町2-1 TEL:04-7165-1711 (代)

(本 社) 〒107-8680 東京都港区南青山2-5-20 TEL:03-5775-3000 (大代表) URL:https://www.tdb.co.jp

購読料: 1年間50,000円(本体価格) 複写転載厳禁 ©TEIKOKU DATABANK,LTD.

Chiba

page

01

TDB TEIKOKU NEWS weekly

週刊 帝国ニュース 千葉県版

NO.2076 2024

10/21
mon.

CONTENTS

- 03-視点
工作機械受注に見る景気下振れリスク
- 04-TOPインタビュー
(株)河野製作所
代表取締役社長 河野 淳一 氏
- 06-TDB Business View①
「語学スクール」業界動向調査(2023年度)
——「語学スクール」市場1797億円 コロナ禍後の回復鈍く
- 08-TDB Business View②
観光産業の最新景況レポート(2024年8月)
——観光産業の景況感、18カ月連続で全産業の景気DIを上回る
- 12-金融・経済リテラシー向上に向けて 第21回
——秋に買ってウインターラリーで報われた?
- 13-TOPICS
——「フラワーロス」企業にできることは?
- 14-新設会社紹介 (鎌ヶ谷市・成田市 ほか)
- 15-2024年9月度
県内企業倒産集計
——件数、2カ月連続で減少するも、前年同月を上回る
- 21-官報抜粋 (破産手続開始・解散)
- 22-倒産・動向記事

ソウマ	[貨物自動車運送] (君津市)
RC造建	[建築工事] (市川市)
ヒューマンアクアリウムボンド	[観賞魚・飼育用品の販売] (成田市)
J-DESIGN	[内装工事] (東京都)
齋藤製作所	[金属プレス製品製造] (東京都)
お茶の玉宗園	[緑茶販売] (京都府)
ミキヤ	[レディースバッグ卸] (大阪府)
- 23-主な債権者判明
- 25-今週の特ダネ Vol.117
- 26-全国の企業倒産
- 26-Notebook (TDB社員コラム)



上: 泉自然公園 (千葉市) 下: 大山千枚田 (鴨川市)
© (公社) 千葉県観光物産協会

TOP インタビュー

世界でオンリーワン・
ナンバーワンの製品を生み出し続ける

株式会社 河野製作所
代表取締役社長 河野 淳一 氏

聞き手

帝国データバンク 千葉支店長 湯田 国彦



高い技術力を背景に医工連携を図り、世界最小の医療用超小型針をはじめとする特殊な製品を生み出している(株)河野製作所。モノづくりのベンチャー企業である同社代表取締役社長の河野淳一氏に話を聞いた。

—「モノづくりの技術開発型ベンチャー企業」を標ぼうされていますね

当社は、心臓血管外科や脳外科などで使用される手術用糸付縫合針を主体とする超小型針をはじめ、縫合糸や人工代用布などの医療用品の製造販売を手がけています。

医療用品は、医師からニーズを引き出し、他社が気付かない市場、大手がカバーできていない市場を開拓し、世界最高水準の高付加価値製品の開発・製造をすることで高い収益性を維持しています。また、積極的なR&D投資を行って新製品の開発に生かし、市場投入によって得た収益を、再び投資に回しています。

医療機器の開発は、薬機法承認まで5年~10年かかります。ですから当社のビジョンは、「10年以内に市場に投入した新製品で売上高全体の50%を占める」「年に2つ以上の世界オンリーワン・世界ナンバーワンの新製品を上市する」ことを掲げています。

当社の製品づくりや取り組みの基盤には、「勤務時間の30%を通常業務ではないプロジェクトに充てる」という独自の企業文化があります。社員のチャレンジ精神を育みながら、技術開発型ベンチャー企業として、新製品の開発など様々な取り組みを行っています。

開発からマーケティングまで、部署横断的なプ

ロジェクトに参画してもらうことで、人材の育成にも役立てています。

失敗や変化を恐れず、新しいことにチャレンジし、「ないものは作る」というマインドが当社の強みといえます。当社は、社員がリスクを取って失敗しても、責めを負わせることはしません。社内であれば、社員にとって「ノーリスク・ハイリターン」ですから、チャレンジを続ける姿勢を求めます。

価格競争はしたくありませんので、大手が参入してこないニッチな市場で、外国企業に真似できない製品を作り出し、新しい価値を創造しています。そのためには、徹底的にニーズを追求し、マーケティングやプロモーションが必要です。

また、社内ベンチャーの立ち上げも積極的に展開しています。当社の経営ビジョンに沿うものであれば、医療品に限らず、新製品を作り出す。社会的な存在意義を考え、この事業が必要かどうかを見極めることが重要だと考えています。

関連会社の(株)C J Kメディカルラボの立ち上げは、その一環でもあります。同社は化粧品分野である「シートマスク」を製造しており、当社が製造する医療分野向けに次ぐ事業に成長させたいと思っています。

日本の企業はリスクを取らなくなっているように思います。現状維持、変わりたくないという考



つくば工場

えの人が増えています。

グローバルな視点でニーズを見つけ出し、様々な分野で市場を創造する。これまで当社は、医療用品であれば医師からニーズを引き出し、医工連携を図ってきました。しかし、そのほかの分野では、企画・開発段階から市場のニーズを徹底して探り、売り先まで考えるマーケティングをしなければなりません。日本人はモノづくりは上手ですが、その後の売り方を考えないことが多いのではないかと感じています。

— 海外市場への展開について教えてください

当社は、中国の上海を主体に、インド、マレーシア、シンガポール、タイ、インドネシアなどのアジアのほか、アメリカやヨーロッパ、南米への輸出もあります。この販路は独自に開拓して広げてきました。

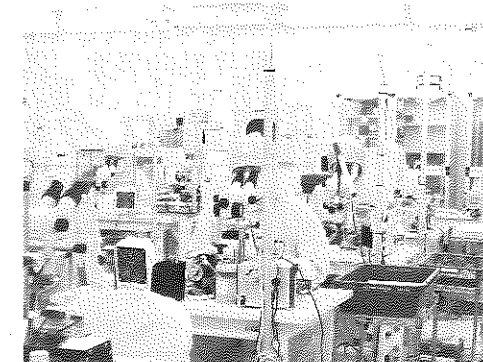
医療分野においては、10年前までは「日本基準」で作れば、海外企業には真似できないという時代でした。でも、今は各国で求められる水準が上がり、中には日本よりレベルが高いケースもありますから、外国の技術レベルや規制基準を綿密に調べ、マーケティングを行わないといけません。

ただ、大手が参入しないニッチな分野であれば、ニーズの掘り起こしを行い、マーケティングを徹底することで、価格競争に巻き込まれずに高付加価値の製品を投入できます。

— マーケットのグローバル化に伴い、ヘッドハンティングによる外国人の人材も増えていきますね

海外のマーケットを考える時、どうしてもその国の情報が必要になりますし、その国を母国とする人材も必要です。

現在は、ヘッドハンティングによって外国人の採用を進め、「海外事業部」の人材を確保しています。我々が思っていたより、日本で働きたいとい



クリーンルーム内製造風景

う外国人は多いです。給与が多少低くなくても、日本のように安全・安心な国はありません。

海外での留学経験や就労経験があれば別ですが、日本人は外国人を「異質なもの」と捉えがちです。多様性を認め合うには時間がかかりますし、実績も作らないといけません。外国人と一緒に仕事をすることによって、社員の考え方はよりグローバルになり、人材も育成できます。「文化が違う」というある程度の割り切りも必要で、多様性、違いを認め合う土壌を作っています。

— 今後の抱負を聞かせてください

日本でモノづくりを極め、加えてグローバルな視点で市場を開拓していく。新たなニーズを見つけ、新たな市場を創造していきたいと思っています。採算を考えれば、海外のマーケットを相手にしないといけません。

医療分野では、欧米は成熟市場といえますが、インドやアフリカは、これからまだ伸びます。世界オンリーワン・世界ナンバーワンの商品を開発し、海外展開を重視した市場開拓型の経営戦略を実施していきます。

(文/千葉支店情報部 竹内 基)

企業概要

株式会社 河野製作所

(TDB企業コード: 260217089)

(法人番号: 6040001026183)

所在地: 市川市曾谷2-11-10

事業内容: 手術用糸付縫合針など医療用品の製造

創業: 1943年(昭和18年)

設立: 1970年(昭和45年)5月

年売上高: 約27億6900万円(2023年5月期)