

キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第156回 株式会社モリカワ



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、同じ性能は絶対に出せません」(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・人々と良い関係性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/>



会社の支援が支えに

「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、会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、会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、会社の「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

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しては、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、会社の「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、成長しやすい環境に整えるため、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会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）