

イノベーションへの挑戦

No.5

第5回は、国内90%、世界シェア30%を誇る「手持屈折計」を製造する雨宮秀行さんに登場いただいだ。自らの足で世界を渡り歩き、市場拡大を図る。

「手持屈折計」で圧倒的シェアを獲得

当社の創業は昭和15年ですが、ハンディタイプの糖度計は、世界に先駆けて昭和28年、創業者の祖父が開発したものです。その後、長年にわたって改良を重ね、他社ではまねのできない製品を目指し、技術的にはもちろん、外観デザインも差別化して誕生したのが『マスターシリーズ』です。そして、発明大賞本賞〔第32回(平成19年度)〕を受賞することができました。

屈折計は、基本的には糖度だけでなく、塩加減からソースのコクまで、どんな液体の濃度でも測定することができ、いろいろな用途に応用できるため、食品などの品質管理に極めて高い威力を發揮します。老舗和菓子店をはじめ、食品製造業者や外食チェーン、ラーメン店など、広範に利用されています。現在、ハンディ式屈折計は、国内90%、海外30%という高いシェアを獲得し、さらなる拡大を目指しているところです。

世界中を自ら渡り歩いて市場を拡大

本体が極めてコンパクトで、輸出も容易なことから、早くから海外シェアの獲得に努めてきました。当初は代理店に委託していたのですが、都合の良い情報ばかりが多く、現地市場の正確な情報はなかなか掴めませんでした。そこで、直接進出する必要を感じ、はじめにアメリカに現地法人を作りました。業界でグローバル展開している商社と契約を結ぶと同時に、各国に1社に限って独占的な販売権を与え、徹底的に教育しながら販促を推進しています。ときには、日本でメンテナントレーニングを重ねたりすることで、ユーザーの安心を高め、マーケットを築くことができていると思います。

そしてもう一つ、早い段階から世界中の展示会に積極的にブースを出展してきました。出展費用に加え、宿泊費や食費、税金など、出費は少なくありません



(株)アタゴ
代表取締役社長

雨宮秀行

世界の市場の可能性を肌で感じ ユーザーのニーズに新技術で挑戦!!

んが、基本的に損得計算をしないというのが一つのポイントです。1週間も現地に滞在していると、そこでの毎日の生活や食事、人との出会いなど、いろいろなことをることができます。結果的にはマーケットとしての可能性があるかどうか、私自身が自ら現地を訪れ、空気を直に肌で感じることが大切だと痛感しています。例えば、ふと道中でおいしい果物を生産する農園に出会うと、「いずれ、輸出レベルになるだろうから、糖度計の出番が来るな!」と、直感が働くわけです。こうしたインスピレーションは、求めて得られるものではなく、必ずしも目的や成果を期待して行くわけではありません。ひとたび海外に出向くと、日本に戻る時間がもったいなくなり、42日間連続で世界十数か国を渡り歩くワールドツアーをすることもありました。こうした積み重ねが、結果的には現在150か国以上のユーザーから高い信頼を得ることにつながっています。

新たなシーズでイノベーションに挑む

ところで今、これまで培ってきた屈折計の技術とは全く異なり、光を使わない機器の開発にチャレンジしています。すでに試作段階を終え、性能はほぼクリアしていますが、完成度を上げるべく、数パーセントの課題に挑戦しています。稼働部品がなく、壊れにくい従来の屈折計とは全く異なる製品ですから、最終的な完成品の破壊試験や耐久試験には時間をかけています。現場を廻る中で、ユーザーが既存の計測器で不満を持っている分野を見出し、そこに新たなシーズを提供して、イノベーションを起こせる技術開発を進めています。

Pofire

あまみやひでゆき：昭和45年生まれ。平成6年、米国ネバダ州立大学 ビジネス学部卒業。同年、(株)アタゴ入社。同10年、貿易課課長。同12年、専務取締役。同18年、代表取締役社長、現在に至る。<表彰歴>第32回(平成19年度)発明大賞「本賞」。平成21年度文部科学大臣表彰「科学技術賞(技術部門)」。2003年度、2006年度グッドデザイン賞「特別賞」。