

社運をかけた工場が、いよいよ始動！

株式会社メニコン
代表取締役社長
田中 英成 氏

コンタクトレンズの最大手・メニコンは、使い捨てレンズへと移行する国内トレンドに対して、あくまでも自社開発・自社製造で真正面から取り組むためにシンガポールを選びました。この秋、いよいよ第1工場の第1ラインが稼働。2000年に社長に就任して以来、独自の販売方式や同社の技術開発力を最大化させる経営戦略で、その手腕を発揮する田中社長にお話を伺いました。



知的財産への配慮が決め手

社長に就任した時点で、経営方針を大きく変換しました。販売面では会員制のシステムを立ち上げて国内の利益安定化を図り、その一方で、10%未満だった海外シェアを30%に引き上げることを目標に掲げました。そのためには、ヨーロッパ地域での事業を拡大するとともに、トレンドとなる使い捨てレンズの自社開発・自社製造が重要な使命となりました。

そして、長い年月をかけて全く新しい技術による製造方法を研究開発し、ようやく完成の域に達したというわけです。その新工場を今回シンガポールに立ち上げるのですから、当社にとっては、まさに社運をかけた事業といえます。

今回シンガポールを選んだ一番の理由は、知的財産に対して正当な配慮があり、高品質を保てる環境が整っていたからです。コンタクトレンズは一般の消費財とは違う医療機器です。しかも、15年にもおよぶ研究開発が必要ですので、国民の教育水準やモラル意識が高く、しかも法的な裏付けがあるシンガポールなら万全だと考えました。

EDBを中心に力強いバックアップ

シンガポールでは、EDBを中心として、多くの政府機関に進出をバックアップしていただきました。とても積極的に、企業が進出しやすい環境を整えてくれます。その国家戦略は実に素晴らしいと感じます。

また、研究機関も行政も、官僚の方たちが皆さん若いと思います。長官クラスの方々が40～50代というのは驚きましたね。若々しく覇気があり、省庁の垣根を越えた人のネットワークも風通しがよく、企業側のストレスが少ないのは魅力です。

困難な問題に対しても、「NO」ではなく、期待できるようなサジェッションを得られるので、企業としては、実にやりがいのある環境と言えるのではないのでしょうか。シンガポールへの進出を考えている企業には、とにかくEDBの門を叩いてみることをお勧めします。

研究機関とのコラボレーションも視野に

研究開発に約20%の人員を投入する当社としては、シンガポールの医療機関や大学の研究機関とのコラボレーションも視野に入れています。過去にも臨床関係のコラボレーションを経験しましたが、シンガポールでの研究環境は常に世界のトップレベル。眼科医療全般に関しても、私は最先端だと思っています。

医学界の発表は英語ですから、英語圏であることも重要です。もちろん日本との時差が少ないうえに、名古屋からのアクセスの良さも魅力です。また、アジアのハブ的な都市国家ですから、次なるアジア進出の基盤を考える上でも、現地法人を持つ意味は大きいと考えています。

今回立ち上げるのは日本向けの製造工場ですが、第2、第3工場も視野に入れたファーストステップとして、シンガポールでの製造を是が非でも成功させたいのです。同時に、世界戦略商品の新規製造拠点として、まさにメニコンの将来をシンガポールの工場にかけたと言っても過言ではありません。[取材：2009年11月]



メニコン・シンガポール工場の外観