

日本経済を牽引する企業に「上場」は何をもたらしたか。
また、上場企業の成長が日本経済に与えた副次的な効果は何か。
企業の成長の軌跡をたどりながら、その「成功」の歴史に迫ります。

連載第8回

水を科学し、未知の分野に果敢に挑む

株式会社日本トリム

設立：1982年6月
東証上場：2003年2月

株式会社日本トリム
代表取締役社長

森澤紳勝 Shinkatsu Morisawa



株式会社日本トリム
代表取締役社長
森澤紳勝
Shinkatsu Morisawa

今や御社は、整水器の製造・販売では押しも押されぬトップ企業ですが、会社創立から株式の公開まで実に18年。まずは、その間の苦労についてお話しただけですか。

森澤 その前に、当社のビジネスソースである電解還元水についてお話しさせていただいたほうがいいでしょう。簡単に言えば、水を電気分解した際にマイナス電極側に生じる抗酸化性を持つ水、それが電解還元水です。

私たちは、摂取した食物を呼吸で取り入れた酸素で燃やし、酸化することによってエネルギーを得ています。酸化とは、物質が酸素と結合する、または水素や電子を失うことです。その過程で酸化力の強い活性酸素が発生しますが、過剰に発生した活性酸素は、さまざまな病気や老化の原因になると考えられています。

われわれは、電解還元水の中に存在する活性水素により、活性酸素を還元(酸化と逆に、物質が水素や電子と化合すること、または酸素を失うこと)できるという確信のもとに、研究を進めました。「水には機能があること」に着目したのです。

ところが世間の反応は、決して芳しいものではありませんでした。水の中に活性水素が安定的に存在するという事は当時の科学の常識に反する概念であり、そのために不信感がつきまといました。「これではだめだ。電解還元水健康増進効果を科学的に裏付けなければ、ビジネスとして成立しない。ましてや、上場などしてはいけない」と気付かされたのです。

大きな壁に直面したわけですね。打開のきっかけは？

森澤 何万台かが市場に出た段階

で、電解還元水でいろいろな症状が改善したという声が届いておりました。折しも台湾大学医学部からこの水の研究をしたいという話があって、1995年に共同研究を始めました。その結果、電解還元水は活性酸素を消去するという事実が確認できたのです。これが第1のエポックです。

しかし機能は確認できて、どういう物質がどういう機序(仕組み)で活性酸素を消すのかはわからない。それが、96年に開始された九州大学大学院の白畑實隆教授との共同研究によって、水の中に活性水素が安定的に存在できることが確認されるとともに、活性水素が活性酸素を抑制するメカニズムが解明されました。そこで初めて、電解還元水は科学になり、株式を上場できる条件がようやく整ったのです。

2000年にJASDAQで店頭登録され、03年には東証第二部、そしてわずか1年後の04年には東証第一部に上場されたわけですが、上場に当たってはどんな点に苦労され、上場によってどんな成果が得られましたか。

森澤 すぐに株式を公開したいと思ったのですが、実際には予定より2年遅れました。整水器を含め、健康機器の専門メーカー約250社の中で初めての株式公開でしたから、審査をするJASDAQ側にも比較すべき前例がなかったでしょう。株価についても、類似会社がないため基準価格およびそれに基づく初値が期待を大きく下回ったことには不満が残りました。

その後東証に上場させていただきましたが、その成果としていちばん大きかったのは、商品に対する信頼度が急速に高まったことです。知名度も高まるとともに、東証に上場している会社がいい加減な物は売らないだろうという信用です。長い間その面で苦労してきただけに、非常にうれしい成果でした。それと、それに伴う社員の意



株式会社日本トリム

識の変化でしょう。世の中で認められ、世のためになっているという意識が、社員のモチベーションの大きな支えになっていると思います。

むろん、上場で得た資金は私募債の償還や新工場の建設資金など有効に活用できましたが、むしろファイナンス面で期待するのはこれからです。今後5～6年で売上高の10倍増を目指しているため、工場や研究設備を増設しなければならないし、多くの研究者のさらなる確保も必要です。

また近い将来の大きな資金需要として、M&Aも考えられます。

雇用面では、どんな影響がありましたか。

森澤 われわれのような新興企業が大企業に伍していくには、知的財産こそが武器です。これまで主に産学連携で研究開発を進め、数多くの特許を取得してきましたが、これからはその特許を使って、世界を視野に事業化していくと考えています。

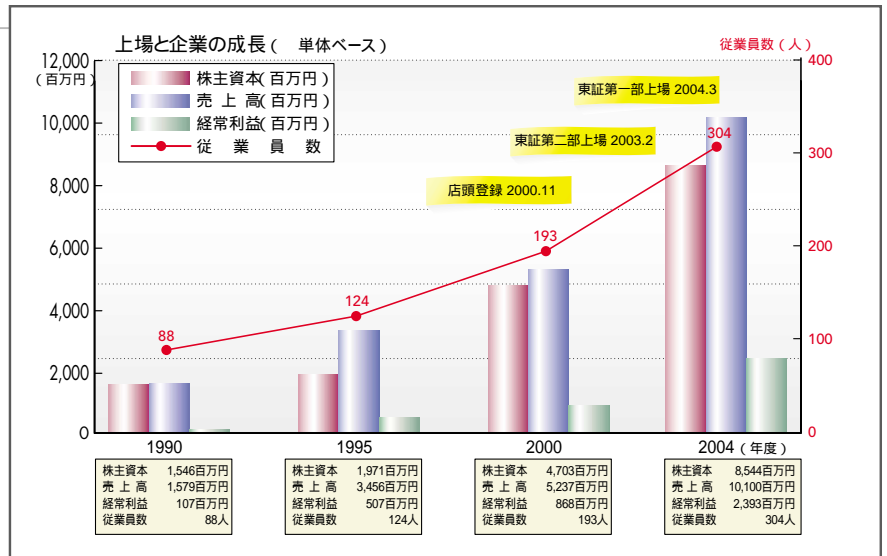
そのためには、研究者をはじめ優秀な人材をどう確保するかが最大の課題で、積極的に外部に人材を求め、あるいは、そういう人材がそろっている会社や組織とタイアップしていく必要も出てくるでしょう。上場による知名度と信頼性の高まりは、今まで以上の好結果をもたらしてくれるに違いないと確信しています。

販売方法にも、特徴的なビジネスモデルをお持ちのようですね。

森澤 当初から、われわれは職域説明会による直販を中心にやってきており、すでに25万カ所におよぶ実績があります。家庭への訪問販売ですとお客さまに圧迫感を与えがちですが、職域なら1対何十人。効率もいいし、水の違いや器械の性能に納得したうえで買っていただけるのです。その後、店頭での販売やOEM販売、一般卸販売などチャネルは増えましたが、今でも総売上高のおよそ44%は職域販売部門が占めています。

では、将来はどんな展望をお持ちですか。今後の経営目標についてお聞かせください。

森澤 電解還元水の機能に関する基礎研究を終え、今は医療分野への展開という新たなステージを迎えました。たとえば人工透析に使用される水を電解還元水に置き換えることによって酸化ストレスが軽減されるという論文を発表し、現在では国内外の臨床データをもとに、もっ



と透析の間隔を長くできないか、余病の併発を防げないかといったテーマにも取り組んでいます。透析用の整水器はすでに試販の段階にあり、次は腹膜透析、さらには点滴用の輸液への応用と、研究課題は目白押しです。

そして夢は、世界のオンリーワン企業に成長することです。1999年には米国に遺伝子診断技術開発子会社のTrim Gen Corporationを設立しましたし、今年10月に住友商事と共に中国に設立する新会社では家庭用整水器やボトリングの水を現地生産し、来春から本格的販売を始める予定です。

しかし当面の目標は、数々の大学や病院との共同研究から生まれた成果を論文にまとめ、「ネイチャー」や「サイエンス」など世界最高権威の科学誌に掲載することです。これが実現できたとき、本当の意味で「世界に向かっての第一歩」だと考えています。

では最後に、これから上場しようとしている企業経営者へのメッセージをお願いします。

森澤 上場するということは、どこまでも夢を追い続けることであり、上場はスタート地点に過ぎません。「夢が事業を生み、その事業がまた夢を育む」。上場というのは、そういう軌道に乗ることだと思っています。

そのときに大事なのは、やっていることが社会の役に立っているのか、生意気な言い方をすれば社会正義なのかどうかであって、そうでなければ、事業は一過性で終わってしまうでしょう。

企業は社会の公器であり、社会正義の実現のために夢を追い続けるべきだということですね。本日はどうも、ありがとうございました。

(このインタビューは2005年9月12日に収録されました)



聞き手
フィデリティ・ジャパン・ホールディングス株式会社
取締役副会長
蔵元康雄
Yasuo Kuramoto