

## 特許、資格取得で勝ち抜く オンリーワンの社風構築

株式会社トヨックス  
代表取締役会長

中西 清一 氏



工業関係は塩ビの方が加工や着色がしやすく、サイズも豊富です。脱塩ビは特殊な原料となり、製造工程も難しくなります。ただ、脱塩ビの割合が増えてきているのは確かです。食品工場などは非常にシビアですから、脱塩ビに変わってきています。産業用の「トヨシリコーンホース継手一体成形品」は食品工場向けに開発しました。

### — 輻射冷暖房システム普及へ —

天井・壁・床の輻射冷暖房システムに力を入れておられるそうです。

ドイツの技術と自社ホースのコア技術を生かし、14年前に参入しました。空気を吹き付けるのではなく、天井や壁のホースに温水もしくは冷水を流し、輻射熱で身体を暖めたり、逆に熱を奪ったりする方法です。例えば夏にトンネルに入った時のような感じです。電源は、灯油、ガス、電気、何でも。欧州では病院などに採用されています。病原菌などのまき散らしがなくなり、院内感染のリスクが減ります。

普及してきましたか。

長時間オフィスに居続けた時に、体に負荷がかからないということで、大学の図書館や病院の人工透析の部屋などに採用いただいています。ランニングコストが下がり、健康にも良いのですが、設置コストが通常のエアコンの倍以上かかることが難点です。現在、東京駅前の三菱地所のビルと、大手町ビルの副社長室に輻射システムを実験的に入れてもらい、データをとってもらっています。今後は貸しビルとしての差別化、つまり、オフィスの知的生産性を高めることをPRして、認知度を上げていきたいと考えています。

技術革新という研究開発の成果が

会社発展のエンジンになっているようですが、会長自身はもともとエンジニアなんですね。

1953年、魚津高校電気科の第1回卒業生です。農業をしながら北陸配電で働いていた父の電気屋を、私も農業しながら手伝い、その後法人化して中西電気になりました。トヨックス前身の東洋化成を創業されたきっかけは。

義兄が静岡県沼津市でホースの製造会社を営んでいた縁で、技術を教わり、機械を1台譲り受けて5人で始めました。最初は農閑期の人手を使って冬場に使うガスボンベのホースを作りました。自動車の後ろにホースを載せて、自ら東京や広島まで売りに行きました。プロパン用ホースを作っていましたが、塩ビが熱に弱いということもあり、その後、工業用ホースへと生産転換していきました。ホースの展示車「ホースドクターカー」を導入されているのは、会長の出前セールスの伝統ですか。

支店・営業所に配備し、当社の営業マンが直接ユーザーへ出向いてPRを行っています。ホームページで製品を色々見られますが、やはり画像で見ると、直接手で触ってみるとでは全然違います。また、代理店さん任せにすると、商品PRがユーザーまで届いていないケースもあるため、直接当社の人間が訪問し、人脈をつくる機

### — 略 歴 —

1934(昭和9)年2月生まれ。黒部市出身。魚津高校卒業後、中西電気工業入社、取締役から1964年(中)中西電気工業所(現(株)中西電気)社長。1963年に東洋化成を創業し、1983年に社名変更して(株)トヨックスに。(株)エスケータック、(株)トヨックスソフトウェア各社長。前黒部商工会議所会頭。

会にもしています。

### — 技術重視のサービス —

1995年に科学技術庁の長官表彰を受賞されていますが、1,000件を超す特許がコア技術ということでしょうか。

特許は社員が考えてくれたものばかりです。今、特許と実用新案、商標登録などを合わせれば1,800件くらいあります。厳しい価格競争の中でも、特許を持っていれば差別化して単なる値下げ要請に巻き込まれることがなくなる。また、他のホースメーカーと違い、当グループは電気も鉄加工も電気制御もできることが強みとなっています。お客様のニーズに総合力で対応できるサービスは県内では当社が一番です。オンリーワンの積み重ねでナンバーワンになれる。社風であれ、商品であれ、人であれ、よそにないうち独自のものを築き上げていくということです。

### — 社員持ち株に月次決算 —

会社入り口に資格取得の名前が掲げてありましたが、技術革新の社内環境を作られたわけですね。

職場で必要な資格は会社が全額費用を出して取らせませす。生産に直接関係のないお花の資格も本人の向上につながると考え、認めています。また、研修も活発に行っており、人材育成には相当つぎ込

んでいますね。

労務管理のノウハウは。

特にありません。社員の持ち株制で配当のほか、業績が上がれば決算賞与も出しています。月次決算の内容を幹部にオープンにし、幹部から全社員に伝わるようなシステムにしています。創業以来、本業で赤字決算にしたことはありません。昭和50年に火災があって特別損失を1回出しましたが、それだけです。

上海、大連と海外展開され、最近、タイ・バンコクに販売会社を設立されました。

過去にインドネシアで合弁を検討したこともありましたが、輸出だけで総売上高の15%ほどになっているので、今後の展開として、製造ラインは海外へ出さざるを得ないと考えます。

健康法は何かされていますか。

農業です。元気で働こうというのが僕の信念ですから。一杯飲んで、次の日、畑で汗を流して、また飲んでの繰り返しです(笑)。

座右の銘は。

みんながよくやってくれて今日があるので「和」にしています。和がとれないと、ものはできないのではないかなと思っています。

### 会社概要

#### 株式会社トヨックス

創 業：1963年11月  
所在地：黒部市前沢4371番地  
資本金：9,880万円  
事業内容：耐圧ホースの生産・企画・販売、  
輻射冷暖房システムの開発・  
販売、OA機器・ソフトウェアの  
企画・販売  
従業員数：291人(2011年10月現在)  
売上高：64億円(2010年12月期)  
関連会社：(株)トヨックスサービス  
(株)トヨックスソフトウェア  
U R L：http://www.toyox.co.jp/

耐圧ホースのトップメーカーとして、経産省の「元気なモノ作り中小企業300社」にも選ばれています。現況を教えてください。

耐圧ホースは用途別に分けて、工業・産業用が約40%、OEMの生活関連が25%前後。ホームセンターと輸出が各15%で、中国などへ工業用ホースを輸出しています。残りは輻射事業関係や情報関係などです。シャワーホースは全国の

70%以上が当社製品と思います。

産業用耐圧ホースの主なもののは工場の設備配管ですが、当社の商品はライン編成の際に便利との評価をいただいています。また、ライン変更の際に短時間での取り替え要望に応えるため、そのニーズに対応する開発も進めてきました。環境問題から、脱塩ビ、非塩ビ系へのシフトはいかがですか。

脱塩ビはまだ30~40%くらい。