

(平成 26 年 12 月 5 日、12 日、19 日)

産業人烈伝



ギリギリの状態になると
知恵が出る...須郷社長

創業したのは1999年。日本原子力研究所（現日本原子力研究開発機構）のベンチャー支援制度の第1号認定を受けて、産声を上げた。国の研究を社会に還元するという目的の下、技術ノウハウのわかる研究者本人がやるのがいいだろうということ、放射線技術の実用研究をしていた私は会社を興し、高崎研究所（群馬県高崎市）内のベンチャー棟に入居した。ただ、ベンチャー企業の本拠地は、そう簡単ではなかった。

原研の研究室を兼務しながらの企業経営で、営業ができた。ただ、企業として従業員を雇っていたので、何も売れなくても、給与を払わなければならない。すぐに貯金は底をつき、借金をして社員の給与をやりくりした。会社を設立してから3年は借金生活。夜中に突

苦しかった創業期

環境浄化研究所・須郷高信社長 ①

然目が覚めてしまい、眠れない日々も過ごした。過度のストレスで病院を訪れた時に、転機が訪れた。

複数の高齢者が入っていた一室の前を通った時に、異臭がした。部屋の中で1人がおむつを交換すると、そのにおいが室内に広がってしまふ。人間はギリギリになっただけで、知恵が出るものだ。その光景を見て確信した。「ここが我々の進むべきところだ」と。

我々の技術は放射線グラフト重合技術。グラフトとは「接ぎ木」の事で、グラフト重合は、素材にガンマ線を照射して分子の一部を切断し、別の機能を「接ぎ木」する技術。早速、既存のシート、枕カバー、カーテンに消臭機能を持たせた。結果は病院側が予想してない良好な効果が出て、たちまち評判になった。おむつを交換してもにおわない。その効果を実感できる。この成果を踏まえ病院側の協力を得てデータにし、学会に発表。効果を視覚的に伝えるべく、色を付けた液体を使った。当時、病院も快適な医療現場を求めていて、そのニーズと合致した。それまではまったく発注がなかったが、全国規模で広まり底を脱することができた。

本当に限界に近い状態だった。放射線と聞けば、その言葉だけで怖がってしまう人もいた。その中で遅く、病院向けで火がついた。グラフト重合という先端化学技術を使って社会に貢献することにめどがつき、次のステップに進むことができた。（全3回）

■ 平成 26 年 12 月 5 日掲載

産業人烈伝



生活用品に進出し、多様な製品を展開

病院向けに放射線利用技術が広まり、どん底から立ち上がった。全国の病院に売れるようになった。また借金ができるようになった。そして家庭用品に進出した。そのときに手がけたのが、冷蔵庫の消臭剤や生ゴミ処理機内に置く消臭剤。その後は、スプレーなどの商品群が広がっていった。

グラフト重合法により消臭機能を持たせた我々の商品が、従来のスプレーよりも効果があると認識され、多くの企業から商品化の依頼がきた。さらに、商品を店頭で陳列する業者（ベンダー）が自分のブランドとして扱うことでビジネスにしようという機運が出てきて、何十万個という発注が出てきた。これにより、暮らしというキーワードができた。

新規ビジネス続々

環境浄化研究所・須郷高信社長 ②

本大震災。原子力発電所事故による除染問題が浮上していた。世界の原子力大手が取り組んだが、うまくいかなかった。我々も今すぐに取りかかり、世界一の物を作れば日本の技術として採用されると思ひ、その年の8月に全従業員を動員し、研究開発に着手した。当時は消臭製品がプライベートブランド（PB）になるなどして運搬資金にも余裕が出ていた。設備投資をし、新しい技術として除染を行った。そして、家庭用の3倍近くまで売り上げが伸びてきた。

現在、力を入れているのが資源分野。鉱山から資源を採掘する際に、カドミウムや六価クロムなど環境汚染物質が出てくる。資源を採取するため一緒に環境対策をやらなければならない。そこでグラフト重合法により、特定の物質を捕集する技術の出番となる。また、レアメタル（希少金属）を精製する技術もテーマの一つだ。

資源を採掘する時に出てくる重金属の回収、資源の精製は大きなプラント事業になる。今はそういうところに目をつけている。予備試験が終わって、実証試験の段階に入ってくるので、近い将来はここにシフトしていく。

今までは、あまりにも濃度が低く資源ではなく廃棄物だった物を、分離する技術が確立されれば資源となる。我々の技術で、目的の資源以外に置いてきた物が、宝の山だということ提案することができた。これは何十年にわたる長期的ビジョンであって、長期的に安定成長できると確信している。

■ 平成 26 年 12 月 12 日掲載

産業人烈伝



高崎駅前の1等地に本社を移転。さらなる飛躍を誓う

放射線グラフト重合技術を核に、病院から生活用品と進めてきて、今は除染という日本の環境問題から資源へと向かっている。何でもできるのがベンチャー（VB）の良さ。大会社と違ってVBの良さは、社長の頭一つで変えられる。人数は少なくても、いろんな分野に行ける。協力者をあおぐことで、自分のところですべて生産設備を持たなくていい。ベンダーと組むことで、管理・納品・企画ができるほか、ビッグデータもとれる。このデータから売れ筋商品がわかるのが強み。貿易にたけた企業と組めば、コストの安い中国から物を持ってこられる。従業員8人の企業で1人当たり1億円稼げるようになったのはそういうことだ。

他社のやらない事に挑戦

環境浄化研究所・須郷高信社長 ③

いいものを世に出せばリーダーが出る。会社の名前で売ろうとは考えていない。技術で売れるから、社名に研究所とつけている。あくまでも研究所で、いつまでもVB。うちはいつでも研究している、だからテーマが尽きない。

今までの研究は、研究を掘り下げていくという観念だった。でも、発想を物に変えて商品にしていくのも研究。私は研究の成果は物にしてナンボという考えだ。あとから理屈をつける。普通の研究者は理屈に合わないから試さない。でも、やってみると私は言う。理屈から物ができるのではなく、物から理屈ができる。社内でもノーを言わない風土にしている。結果オーライだから、やった後に結論を出さないとダメ。まずは現場でやってみる。理論は後付でいい。

社員はいつでもチャレンジャーでいてほしい。失敗してもいいから何にでもチャレンジする社員をつくるために、社員を10人以下にしている。人を増やして手を広げると、不良品を出さないようにしよう、ちゃんと作ろうとなってしまう。その段階にはまだ早い。まだ過渡期。固定観念を持たせないようにしている。

私のうちは、まだまだVBでいい。次の世代に渡す時には会社を一定の大きさにし、これだけで会社がまわっていく駆動軸のような柱を持つ企業にして、次のテーマを引き継いでもらう。今は、大企業化を狙う前にやりたいことが、いっぱいある。それを楽しみたい。ある。他がやっていないことに挑戦していく。

■ 平成 26 年 12 月 19 日掲載