

5年先を見据え、常に一步先んじる

株式会社 コンティグ・アイ

本 社 岐阜県岐阜市正木631番地7

事業内容 微生物の研究

設 立 2003年11月

従業員数 11名

T E L 058-294-8091

U R L <http://www.contig-i.co.jp>

1. 刈芝をエタノールに変える

ゴルフ場のフェアウェイやグリーンを刈り揃えることによって大量に発生する「刈芝」。廃棄処分されるこの刈芝からバイオエタノールを作り出す技術を開発したのが、株式会社コンティグ・アイである。

この技術開発は、同社取締役でも



刈芝とバイオエタノール

ある岐阜大学の高見澤一裕教授が発見した酵素を、同社が特殊加工することで実現した。費用をかけて処分する廃棄物がエネルギーとして再利用できる点や、トウモロコシやサトウキビなどを使用しないことから食



バイオエタノール生成プラントの一部

糧確保にも寄与するという点などが高く評価され、ゴルフ場だけでなく数多くの自治体や企業などから注目されている。

2. 「分かりやすく」にこだわる

「ゴルフ場の刈芝がエネルギーに変わる」。バイオエタノール事業を始める際、代表取締役の鈴木繁三氏が考案したキャッチフレーズは、このように極めてシンプルなものだった。

同社の技術を用いれば、ゴルフ場の刈芝だけでなく、木の枝や葉、雑草などからでもエタノールを生成できる。しかし、鈴木社長は「雑草」ではなく「ゴルフ場の刈芝」という例を使った方が、聞く側にとって具体的に分かりやすいと考えた。これが成功し、国内だけでなく海外からも「この材料からエタノールが作れないか」と、刈芝以外の廃棄処分される草木などという問い合わせが相次ぐようになった。

同社のような、研究開発や技術をセールスポイントとする企業は、「それがいかに優れているか」について、専門用語を駆使して伝えることが少なくない。しかし、それではお客様に十分に伝わらず、活用方法も想像



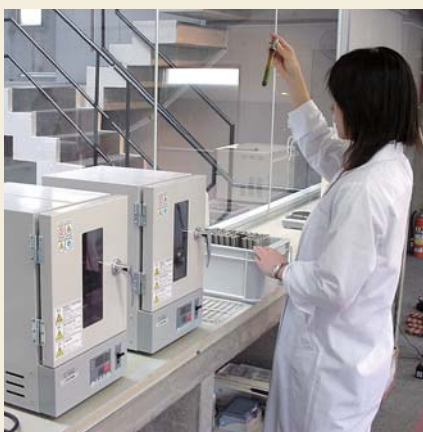
代表取締役 鈴木繁三氏

しにくい。「品質や性能が優れているかどうかはお客様が決める。だからお客様が活用方法を想像できるように“分かりやすく”伝えなければいけない」と鈴木社長は語る。

研究員にも「分かりやすく」を求める。同社によるお客様へのプレゼンテーションは、すべて研究員が行なう。専門用語などを噛み砕いて説明することは容易ではない。苦労や失敗を重ねながらも、鈴木社長の指導により、今ではどの研究員もプレゼンテーションの技術を上達させ、たとえ話を交えるなどして分かりやすく説明できるようになっている。

3. 特徴的な研究開発体制

同社では、毎年各研究員が一つのテーマを選定し、研究方法もスケジュールも自分で決めている。この自主性を尊重した研究体制が、研究員の意欲を高め、短期間で能力向上を実現している。



同社の研究室

研究員の自主性を尊重する一方、「事業化」にも徹底してこだわる。鈴木社長は、自社の全ての研究について三ヶ月ごとに事業化の可能性という観点でチェックを行なう。ここでゴーサインが出なければ、研究の続行はできない。

また、4名の研究員がすべて女性であるということも特徴的だ。鈴木社長は「女性の方が、研究成果に正当



同社の研究室

な評価を受けた場合の成長度合が大きい。彼女たちの活躍が、女性の社会的地位向上につながって欲しい」と語る。

4. 人材育成のポイント

同社が考える人材育成のポイントは、①人としての基本を身につけさせる、②失敗を恐れず行動させる、である。

(1) 人としての基本を身につけさせる

鈴木社長は「“感じの良い会社”でなければ生き残れない」と考えている。ビジネスはどこまで行っても「人対人」。お客様に「あの会社は感じが悪い」と思われたら、たとえ技術や製品

が優れていても、いずれはそっぽを向かれてしまう。そのため、社員は人としての基本である「あいさつをする」「人を思いやる」「ルールを守る」などを徹底して叩き込まれる。同社には、「仕事さえできれば良い」という考えは通用しない。筆者が訪問した際、次々と社員からのあいさつを受けた。「とても“感じの良い会社”だ」と清々しい気持ちで取材を始めることができた。

(2) 失敗を恐れず行動させる

鈴木社長は、仕事の進め方はすべて社員に任せている。社員の考える力、行動する力を鍛えることが狙いと言う。回り道をするかもしれない。それでも鈴木社長は、それを恐れずに積極的に考え、行動することを推奨する。「前に進もうとすれば、失敗はついて回る。うちには失敗しない人は要らない」(鈴木社長)。

5. 利益をシェアする

環境ビジネスで利益をあげることは難しいといわれているが、同社はそれに挑戦し、利益が出せる体制を作ることに成功した。「事業成功の秘訣は利益をシェア(分かち合う)する

こと」(鈴木社長)。経営資源の限られたベンチャー企業にとって、研究開発、製品化、拡販の全てを自社で行なうことは難しい。そのため同社は、事業化前の開発段階から他企業と提携することが多い。利益を独占することはできなくなるが、研究開発に専念できるメリットは大きい。

同社は、バイオエタノールに続き、バイオ燃料やバイオ樹脂を製造する技術「バイオリファイナリー」の研究開発を進めている。「5年先を見据え、常に他社より一歩先んじる。そのため種はたくさん用意している」(鈴木社長)。

それら種が芽吹き、花を咲かせる時を今から楽しみに待ちたい。

共立総合研究所 水野浩里