

メニコン取締役 代表執行役社長 田中英成

7期連続過去最高予測 コロナ禍でも業績好調 次々と新ビジネスを生み出す理由は

昨年70周年を迎えたメニコン（中区）。角膜コンタクトレンズを日本で最初に製造・販売し、トップブランドとして長年君臨、この2月に2022年3月期経常利益予想を8%上方修正するなど、コロナ禍にあっても業績が好調である。現状に甘んじることなく常に新しい取り組みも続ける、田中英成取締役兼代表執行役社長にお話を伺った。



1987年、愛知医科大学医学部医学科卒業。88年、眼科勤務医。94年、有楽河合ビル眼科開業。同年、メニコン取締役。2010年6月より現職。

——この2月、7期連続の過去最高予測をさらに上乗せして、2022年3月期の経常利益予想を8%上方修正されました。この一番の要因は？

田中 中国での売上げが良かったことです。弊社の中国ビジネスの準備が整ったところで新型コロナが発生しました。しかしながら、感染対策が徹底されていた中国は経済回復が早かったため、準備していた中国ビジネスが大きく伸長するチャンスを得ました。これには、中国で販売会社を子会社化し、直接的なビジネスができるようになったことも大きかったです。近年、世界的に近視人口が増え、強度近視と失明に繋がる重大疾患の相関性が明らかになってきました。中国では近視人口増加を国家として問題視し、中国内の眼科のアカデミアが弊社製品に注目したことでマーケットが一気に拡大しました。

約40年前から海外進出しましたが、国ごとに事情などが違い「良いものを作っても売れない」という現実に直面し、苦戦しました。

その後、弊社は上場をにらんで拠点整備に急ピッチで取り組み、現在では好調な中国市場での伸長も含め、海外売上高比率が20%を超えるまでになりました。

——2015年に株式上場されました。メルスプラン（月々定額制コンタクトレンズ）の導入でV字回復して約20年、大きな転機は？

田中 1DAY(1日使い捨て)レンズを自社で作れるようになったことです。メルスプランを始めた2000年頃、日本では1DAYレンズや定期交換レンズがシェアを伸ばし始めていました。弊社は自社開発に精力的に取り組み、定期交換レンズ、1DAYレンズの商品化を実現しました。特に1DAYレンズは、レンズを取り出す時にレンズ内面にふれずに清潔に取り出せる

レンズ容器「SMART TOUCH」という弊社独自の特徴を持った商品です。このように魅力ある1DAYレンズをラインアップできたことが、メルスプラン会員様の増加と売り上げ拡大に大いに寄与しています。

——社屋内にHITOMIホールを作って10年、メニコンカップ（日本クラブユースサッカー東西対抗戦（U-15））は約30年。社会貢献活動は他社に先んじて取り組んでこられました。

田中 地域社会と交流し、新たな文化の創造と発信ができる拠点として、本社ビル内に「ギャラリーMenio」と「HITOMIホール」をつくりました。100人収容のHITOMIホールは、元々は社員食堂があったフロアを活用しました。クラシックコンサートをはじめ、講演会など幅広く使用されており、好評をいただいています。

社会貢献に対して、弊社は「参画する」という姿勢で、お金を出すだけでなく、知恵を出し、顔を出し、皆で汗を出す…というスタンス。弊社が業績低迷時も、社員から「自分たちの給料を減らしてもメニコンカップはやめないで欲しい」という声があがるようになり、活動に参画し続ける意義が浸透してきたことを実感しています。

——バイオビジネス、犬のみらい保障などに加え禁煙運動を事業化されました。

田中 「メニコンのコアな事業と関係し、生活の中で目の健康ひいては体の健康に結びつく事業」であるかを判断し、メニコンの理念で展開しています。コンタクトレンズの開発で培った技術をバイオ事業に活用したり、飼い主がいなくなった犬を引き取るサービスなどにも取り組んでいます。禁煙運動推進事業は、単に社員の禁煙推進というレベルのものではなく、「視覚に優しく、味覚に優しく、更には、嗅覚にも優しい、五感を大事にする環境を保って社会全体を健康増進していこう」という真剣な取り組みで、定款にもその事業を明文化しています。弊社では、社員に対して「労災時間内」の完全禁煙をルールとして徹底するだけでなく、弊社事業所に来られる全ての取引先様の方々に対し

ても、「来社前1時間以内の喫煙」をご遠慮頂くようお願いしております。禁煙運動推進事業では、禁煙を優しく発信・啓発して行くための講演会の企画や、禁煙グッズの販売なども行っています。

——毎年のように新製品を発売し、事業も広がっています。

田中 常識をひっくりかえし、五感を働かせていけば、ビジネスチャンスが生まれます。例えば、「コンタクトは近視や遠視の矯正が必要な人だけがビジネス対象だ」と決めてしまうと、広がりはありません。しかし「視覚障害を持つ方でも口紅をさすのと同じように、カラーコンタクトをしてオシャレをするのでは？」と発想の転換を行うことで新たなマーケットを生み出すことができ、ビジネスが広がっていきます。大切なのは、新規事業に対して五感で「おもしろい」と思うか思わないかです。目の前にあるものを面白いと思えば、その瞬間から「どうしたらもっと面白くなるか」と考えることができ、提案していけるのです。

経営には人間の持つ五感にプラスして第六感というものがあると私は考えています。自分の中の五感をフルに働かせることで、もしかしたら、今まで第六感と思われていたことが実は五感によるものだったということが明らかになるかもしれません。デジタル情報を大量に集めて分析するよりも、五感を意識する方がロマンもあり、ロマンを求めるから人間が進化していくと私は考えています。

——新しくホールを建築中です。

田中 西館に建設中の「シアターAoi」は、令和5年に完成予定で、300席の劇場となります。オーケストラピットやセリも設備されており、オペラやミュージカルなども含めた様々な演劇が上演可能です。また、講演会や株主総会など多目的にも使えます。私は、ここが芸術や文化の発信基地となり、若手アーティストの登竜門として全国から注目を集め、そして、やがて車道商店街をはじめとする近隣商店街の活性化にも繋がっていけば良いと考えています。