

経営資料

経営資料

No.148 会社訪問

取締役社長 柴田 匡保 氏



聞き手：岡田康弘（事務局長）、取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ株式会社

ハリオサイエンス株式会社

会社プロフィール  
 代表者：取締役社長 柴田匡保  
 所在地：〒110-0008 東京都台東区池之端 3-1-25  
 TEL：03-5832-9571 FAX：03-5832-9572  
 HARIO本社：〒103-0006 東京都中央区日本橋富沢町 9-3  
 TEL：03-5614-2101（代表）  
 古河工場：〒306-0126 茨城県古河市諸川 1371  
 TEL：0280-76-0661（代表）  
 設立：1921年（大正10年）  
 創業：2004年8月  
 資本金：6,000万円  
 従業員：12名  
 事業内容：ピーカー・フラスコ類、生地製品・ガラス管など理化学製品  
 耐熱ガラス素材 OEM 製品の企画・製造・販売  
 耐熱食器用・家庭用品ガラスの企画・製造・販売  
 自動車用ヘッドレンズ・各種工業用、医療用ガラス素材の開発・製造  
 URL：https://www.hario.com



創業100年、国内で唯一工場を持つ耐熱ガラスメーカー  
 理化学と家庭・工業用の耐熱ガラス製品を企画・製造・販売

御社の主な事業内容をお聞かせください。

弊社は1921年（大正10年）に創業し、当初から一貫して耐熱ガラスの企画・製造・販売を行っている日本で唯一工場を持つ耐熱ガラスメーカーです。

創業時は理化学用の耐熱ガラスの製造販売から着手し、戦後、コーヒーサイフォンなどの家庭用品、さらに工業用ガラスの分野にも事業を展開してきました。

そしてこの度、理化学用ガラス製品の製造販売に特化した「ハリオサイエンス株式会社」が、日本科学機器協会に入会させていただきました。

ご入会ありがとうございます。

ハリオサイエンスとは、どのような会社でしょうか。

ハリオサイエンスは創業の原点に還り、HARIOのノウハウを活かし、ピーカー・フラスコ・平底蒸発皿・結晶皿・ガラス管・ネジ口瓶等、創業以降国産として確かな歴史と信頼の材料に裏打ちされた製品を「安心・安全・安定」に供給できるガラス素材に特化した企業です。

昨今、取り扱いの容易な素材として、プラスチック等、様々な素材が理化学分野でも活躍しており、ガラス素材の知識を持った営業マンも少なくなってきました。

しかしながら、微量成分分析や薬品混合等、容器からの不純物溶出を嫌う実験には、ピュアなガラス素材が最適です。ハリオサイエンスのガラスは、耐薬品性に優れ、RoHS等にも合致します。また、ガラスの泡切り剤にもこだわり、実験の際には素材の溶出もほとんどなく、加熱もでき、無色透明で正確な分析結果とお客様のへ信頼をお届けいたします。

ハリオサイエンスの社員は、一人ひとりがガラスのエキスパートであり、お客様からの問合せに対しても解決に導くべく真摯に対応しております。

最近では、研究所のユーザー様から直接問合せを頂くこともございます。その知識を活用し、耐熱性の特徴を活かした食品包材や紫外線耐性の特徴を活かした工業部品等、様々な分野で活躍を拡げております。

国内唯一の耐熱ガラス工場とのことですが、工場はどこでしょうか。

茨城県古河市にあります。それ以前は東京都内に作業場や工場がありましたが、事業が拡大する中で大規模な工場を必要とし、1971年（昭和46年）に古河工場が完成しました。

古河工場の特徴は煙を一切出さない無公害工場、その秘密は「電気溶融炉」にあります。ガラス原料を重油でなく電気によって融かす、独自の技術開発の成功によるもので「煙突がない工場」が弊社の自慢です。

この電気での製造は1972年（昭和47年）からスタートして、環境への取り組みの点で時代に先駆けたものだったと思います。環境マネジメントシステム：ISO14001、品質マネジメントシステム：ISO9001も取得しております。

また、HARIOガラスの原料は「砂」であり有害物質は一切加えておりませんので、粉碎すればいずれ地球に戻る環境にやさしいリサイクル製品なのです。



古河工場の全景

海外拠点と国内外の売上比率を教えてください。

アジアの拠点は中国の上海、韓国、台湾、シンガポール、インドネシア。アメリカはニューヨークとカリフォルニア。ヨーロッパはオランダに現地法人がございます。製品自体は世界75ヶ国以上の国々で販売され、海外での売上比率は全体のおよそ3割です。

海外で展開する耐熱ガラス製品は、全て古河工場製です。製品になる際にガラス以外の部品を他のサプライヤーさんから供給して頂くこともありますが、弊社の根幹は「日本の古河工場ガラス」であり、この点には特別なこだわりを持っております。

折しも今年が創業100周年という長い歩みがありますが、転換期はございましたか。

時代の中で折々ございました。弊社のスタートは理化学用耐熱ガラスでしたが、1948年に弊社初の家庭用品として、ガラスフィルターのコーヒーサイフォンを製造しました。コーヒーサイフォンの仕組みを頭に思い浮かべていただくと、理化学機器と通じる点が多く、弊社の理化学技術を家庭用に活用したというわけです。

また、1960年代にはテレビのブラウン管バルブの製造、1980年には自動車用レンズの製造を開始しました。

売上の割合は、年々家庭用の需要が多くなり、現在で

は家庭用が80%前後を占めるようになりました。また、理化学用耐熱ガラスの国内シェアは、市場の40%前後を獲得しています。国内産の理化学用耐熱ガラスは、昔から弊社と、もう1つのメーカーとの2社で供給が続いております。

HARIO製品についてお尋ねします。家庭用向けの需要が伸びてきた背景について、お聞かせください。

HARIOの代表的な製品に、円錐形V60耐熱ガラスドリッパーという製品がございます。こちらが世界のトップバリスタに愛用されるものになったことが近年の大きな出来事です。トップバリスタの方々は、豆・水・温度などにこだわりがありますが、そうした中で「最も使いやすのがHARIO-V60である」という、言わば世界ナンバーワンの評価をいただく製品となっております。

そしてV60ドリッパーは、耐熱ガラスで作ったものだけでなく、有田焼の技術を用いたセラミック製もあります。

また、V60に最適なコーヒーサーバーやペーパーフィルターの生産も行っています。つまりコーヒーを淹れるための製品一式を手掛けていることになります。

こうしたスペシャリティコーヒーに使用する製品のシェアは、おそらくHARIOが世界ナンバーワンだと思います。



▶V60耐熱ガラス 透過ドリッパー

HARIOでは、コーヒー関連以外の家庭用向け製品もございますか。

ティー関連、酒器やグラス、調理器具関連、ペット用品など、生活にゆとりを感じていただけるガラス製品のご用意がございます。

さらに一般向けの販売とは違いますが、ガラス職人の貴重な技術を後世に伝えていくためのチャレンジとして、2003年からガラスの楽器作りを行っています。例えば、ガラスのバイオリン、チェロ、ギター、ウクレレやスピーカーなどです。さらに日本の伝統楽器である、古箏、さらには笙、箏、篳篥を製作してきました。これらの楽器はもちろん演奏することができ、バイオリニストの河合郁子さん、ギタリストの村治佳織さん、雅楽師の東儀秀樹さんなどに、素晴らしい演奏をしていただきました。



## 経営資料

スタートは理化学機器で、時代の流れの中で販路を拡大して来たわけですね。

例えば工業用として自動車用耐熱ガラスの製造も行っていましたが、近年はLED化が進んでいます。そうするとガラスは減少していく分野になっています。その逆に、家庭用製品の用途が拡大してきたのです。

そうした歩みの中で、一般のお客様が抱く「HARIO」のイメージも随分変わってきました。ひと昔前までは「ガラスのメーカー」として認知されていましたが、ここ最近では「コーヒー製品のメーカー」として認識いただいております。就職試験に来られる若い世代は、コーヒー製品の会社だと思っている方が多いようです。(笑)

いずれにしても基本の軸足はHARIOというブランド、つまり高品質にこだわってきたモノづくりにあります。社名のHARIOはガラスの王様「<sup>はりおう</sup>玻璃王」に由来しています。昔の人はガラスのことを玻璃と呼び、その最も優れたものが「玻璃王」なのです。その気概の下、良質の耐熱ガラス製品のモノづくりを受け継ぎ、成長させていくのだという強い信念を持っております。

**JASIS展示会では、カフェスタイルのブースが話題となりましたね。**

4、5年前よりJASISに出展していますが、当初、私が非常に驚いたことがありました。理化学業界のユーザー様と一般のユーザー様が、弊社に対して抱くブランドイメージが明らかに違ったのです。

それはどういうことかと言うと、理化学業界で長年お付き合いさせていただいてきたユーザー様で、HARIOの家庭用製品をお使いである方でさえも、それが実は弊社製品であることに全く気付いていなかったのです。

フラスコやビーカーを作るHARIOとコーヒー製品を作るHARIOが全く結びついていなかったわけです。まがりなりにも今年で100年となる長い歴史がある中で、ここまで両分野の製品が分離した形で受け止められていたのかと心底驚き、ショックを受けました。

逆の言い方をしますと、JASISのカフェのブースは、その両市場で展開する弊社のイメージを結び付けていただく格好の場となっています。なぜ理化学関連製品の展示会でカフェを出しているのかと聞かれることもありますが、その狙いは、理化学製品と家庭用製品、両方

共に製造しているのが、同じHARIOというブランドだと認識いただくことなのです。

**経営者としてこれまでに強く印象に残ったこと、喜びを感じたことがあれば、お聞かせください。**

まさに今お話した、JASISのカフェブースでの気づきは印象的でした。そして出展を重ねて来た中で、非常に喜びを感じていることがあります。JASISのカフェ出展を通して、実は理化学の分野で少し疎遠になっていた大切なお客様が戻ってきてくださり、お付き合いを再開出来たということがあったのです。

このように、理化学のユーザー様にも家庭用製品を展開しているというブランドイメージが届けられたことを実感しております。これは直近の大きな成果で、非常に嬉しく感じた事でした。この成果は、弊社のシェア4割である理化学の市場で、より多くのお客様にご愛顧いただける道筋になっていくという手応えを感じております。

**反対に、経営者として困難を感じたことはございますか。**

最も大変だったのは2011年の東日本大震災です。ダメージとなったのが揺れの後に起きた約20時間の停電で、工場への電気の供給が一切止まった時でした。

弊社は電気でガラスを融かしているのですが、作業中だった約20トンのガラス原料が固まってしまうました。そうすると再び融かすことは出来ませんし、ガラスだけでなく炉そのものが使い物にならなくなってしまったのです。

ガラス炉は24時間365日休むことなく稼働してガラスを融かしていて、通常は何年かおきに作り変えを行います。それが停電で突然起こったのです。2011年当時で創業から90年でしたが、天災によってガラス炉を失ったのは初めてのことでした。当然、製品を作ることが出来ず、一言では言い表せない大変な日々でした。



JASIS2020展示会にて、HARIO展示ブースと柴田社長(中央)

## 経営資料

設備も被害を受けたわけですが、社員の方々の気持ちにも大きな影響があったのでしょうか。

ガラス炉の火が落ちて生産が止まったことで、社員の心の火まで落ちてしまったことを痛切に感じました。先行きが見えない状況で、この落ちていった社員のモチベーションを再び灯すことを何とかしないと、という思いでした。

必死の思いで、震災発生からおよそ2か月後の5月には現場を復旧させることができ、再びガラス炉の窯に火が灯って、社員の心も明るくなっていったことは、今でも忘れません。

この未曾有の事態を乗り越えた経験は、今でも私のひとつの大きな糧になっております。

**御社の企業理念をお聞かせください。**

平易な言葉で言うと「お客様の喜ぶ顔を見るために良い仕事をする」ということです。それにはまず安心安全で高品質な「こういうものが欲しかった」とお客様に言っていただけるものづくりに精進する、そのための技術を磨いていくということになります。

社内的には、働きやすい爽やかな環境を作っていく、ということを中心にしています。弊社は社員の育成において「美しい心を持った社員を育てていく」ということを掲げています。そのためには、経営として働きやすい環境を整えていくことは常々考えています。また、地球環境にやさしい事業を行うということももちろんです。

それらを通じ、日本国内でガラス製造を継続していくという覚悟を持って、夢と感動をあたえるHARIOブランドを磨いていく、ということになります。

**お客様や社員を大切にされる思いが伝わってきます。**

**現在の課題がございましたら、お聞かせください。**

直近の課題は、完全に生産が追いついていないことです。コロナ禍で世界中の人々の生活スタイルが家で過ごす時間が増える形となり、弊社製品の需要が、コーヒー関連製品を中心に一気に増加したのです。

実はここ数年、カフェなど業務用中心に広がっていた製品の次の展開として、一般のユーザー様にもお使いいただく戦略を描き、その仕掛けをしていました。それがコロナ禍で一気に前倒しとなりました。

想定より早く来た一般ユーザー様に対する伸びを、コ

ロナ後はどう見ていくかというところで、思案中といった感じでした。これだけの広がりを得ましたので、コロナが終息に向かっていく中でもそのままお使いいただけると思いますので、ここ直近のような急激な売上の伸び具合は望めないと思いますが、落ちはしないのではないかと見込みを立てております。

**似たような状況は日本国内でもございますか。**

ございます。弊社に限ったことではありませんが、百貨店やスーパーの家庭用品売場の売上は、コロナ禍で実は伸びているという話を聞きます。

全体で売上げが苦戦しているというニュースが多いのですが、巣籠り需要の中、家庭用品の需要を見ると、昨年並みや昨年を越えているという状況がございます。HARIO製品はコーヒー関連だけでなく、例えば耐熱ガラスのポウルですとか、調理に役立つ製品も売上を伸ばしております。

**柴田社長の個人的なこともうかがわせてください。**

**座右の銘などはございますか。**

イギリスにいた時に「Man Always Lady First」という言葉を知り、いい言葉だなと思い心に留めていました。解釈の仕方は色々あると思いますが、いわゆるレディファーストというスマートな振る舞いの他にも、困っている方がいたら出来るだけ手助けをする人間になりたいと思っています。何かしら困っている方がいたら出来るだけ手をさしのべる人間になりたいと思っています。

**休日に楽しんでいる趣味などはございますか。**

スポーツをやるのも見るのも好きです。自分でやるのはゴルフ、冬場はスキーとハーフマラソンを楽しんでいます。スポーツ観戦はテレビやスタジアムだけでなく、少し前までは、サッカーをやっていた小学生の子供の送り迎えを兼ねて、そのまま観戦して楽しんでいました。

**当協会へのご意見やご要望をお聞かせください。**

特に要望などはございません。JASISに参加して科学機器協会のことを知り、そして(株)池田理化さまの紹介で入会させていただきました。今後は幅広く色々な交流を広げていきたいと思っています。