

第81回

会社訪問

取締役 日立営業所所長
中山 大助

中山商事株式会社

会社プロフィール

代表者：取締役社長 中山修一

所在地：〒317-0075 茨城県日立市相賀町17-9

TEL：0294-22-5291 FAX：0294-22-8963

設立：1949年11月（創業：1940年8月）

資本金：9,500万円 従業員：210名

営業所：日立、水戸、筑波、鹿島、下館、栃木、いわき、郡山、原町、白河、仙台、東京・中央区

事業内容：基礎研究用試薬・体外診断用医薬品・動物用医薬品の販売、科学機器・理化学機器・医療用機器・その他器械器具の販売、工業薬品・化成品の販売、水処理薬品および関連装置の販売、環境エンジニアリング設計・施工など

URL：http://www.nakayama-co.jp

中山商事（株） 取締役兼日立営業所所長 中山 大助 氏へのインタビュー

聞き手：野村篤史（広報委員） 岡田康弘（事務局長）

（取材・撮影・編集協力：クリエイティブ・レイ株）

創業以来70余年、茨城県日立市を拠点に発展を続ける
“試薬・理化学機器の専門商社”

— 御社は茨城県日立市に本社を置き、茨城県や福島県を中心に14営業所を展開されていますが、まずは、主な事業内容からお聞かせいただけますでしょうか。

当社は創業から70年余りになりますが、最先端科学研究から電子・化学産業、医療・環境分野までの幅広い製品の販売を手がけています。現在の主な売上は、研究用試薬、工業用薬品や化成品、科学機器および装置になります。そしてこれらの販売を通し、それに携わる研究者や技術者の方々をサポートしてまいりました。

また、取引メーカーは2000社を超えており、緊密な連携をとる中で、時にはお客様のニーズに沿った試験装置や研究装置の開発も行っております。そのようにしてお客様から様々なご指導を受けながら、排水処理プラントの設計から施行なども手がけるようになりました。

— 御社の創業は1940年とのことですが、創業時

の様子やこれまでの会社の歩みなどをお聞かせいただけますでしょうか。

当社は現社長の母である故中山律子が創業した会社ですが、最初は薬局だったそうです。中山律子は薬剤師であり、現東京薬科大学を卒業後、日立製作所の日立研究所へ入社しました。そこで数年働き、退職後、薬局を開業したと聞いています。

しかし、調剤や大衆薬だけではなく、日立製作所の関連会社へ薬品やガラス製品を販売するようになりました。古い写真なども残っているのですが、当初は商品をリアカーに乗せ、納品していたそうです。ガラス製品は柴田科学製で、柴田科学様はお付き合いがもっとも長いメーカーの一社でもあります。

これが現在へ続く当社の始まりで、そこからのお付き合いは日立製作所の他の関連会社様、さらに日立製作所様と広がっていき、ガラス製品をはじめ、工業薬品、試験用試薬、科学機器と商いも拡大していきました。

— 扱う商品が増えていったのは、時代の流れを敏感に感じ取ってきたということでしょうか。

よく言えばそうですが、むしろ我々はお客さまのニーズに合わせてきたという感じで、お客さまから「これからの時代は、こういうものが売れる」と教えてもらったようなところがあります。

当社はもともと薬局ということもあり、以前は試薬や工業用薬品などの扱が多かったのですが、高度経済成長の頃に研究用にシフトしなければいけないという社長判断のもと、科学機器やバイオサイエンス関連製品も積極的に扱うようになりました。その頃、筑波では研究学園都市構想の話が盛り上がってきて、ライフサイエンス関連の予算が多くつくようになってきました。

そのため、当社でも研究機関との取引の比率が高くなっていき、我々は恵まれた環境の中で転換が図れたと思います。

— 排水処理プラントなどは、どのようにして始まったのでしょうか。

排水処理プラントについては、社長の中山修一が環境問題に高い関心を持っており、旗を振って進めてきました。当初はメッキ工場の排水処理などから始まり、今は半導体工場の排水処理などを手がけています。元々日立製作所様や関連企業様も地元的环境に対し敏感な会社であり、環境問題解決に積極的であったことから、当社も社会貢献する会社でありたいという想いから、環境問題に取り組む判断が

あったと思います。

— これまでにお仕事を通して、強く印象に残った出来事などがあればお聞かせいただけますか。

特に大変だと思ったのはリーマンショックでした。あの時は、いつも車で溢れ渋滞する日立の道からほとんど車がなくなっていました。その光景を見て、「この先、本当にどうなるんだろう」と思ったものです。先が見えず、真っ暗で、怖いという思いを抱いたことをよく覚えています。

2010年は当社の70周年記念に当たるのですが、リーマンショックによって売上がドンと落ち込み、70周年記念を行ってよいのか迷いました。しかしその後、徐々に回復してきて、これなら70周年記念をやってもよいだろうと思い、行いましたが、そのすぐ後に起こったのが2011年3月11日の東日本大震災でした。

— 東日本大震災のときの状況はどのようなものだったのでしょうか。

東日本大震災のときはリーマンショックとはまた異なる精神的なプレッシャーを感じ、もう駄目かもしれないという絶望感に押しつぶされそうになりました。

幸い社員は無事でしたが、仙台営業所は津波で全壊してしまいました。北から福島県の前原町、いわき、茨城県の日立、水戸、鹿島などの海岸エリア、および海に近い場所にある営業所は、停電と断水、ガス



日立営業所は「お客様第一で現場主義」。そこには、中山大助所長をリーダーとしたチームワークがある。



根本営業本部長・中山所長・黒澤営業副本部長

リンの枯渇によって、営業活動はおろか生活すら脅かされる状況でした。

そんな中、中山商事を動かしたのは、何といても社長でした。「こんな時こそ、仕事をしろ！」と。営業所だけでなく、多くのものを失った仙台営業所の社員に対しても同様に、「仕事をしろ！」でした。私としては「残酷なことを言うなあ、仙台は何もなくなったのに・・・」と思いましたが、社長が言わんとしたのは「何もしていないと、人間はこの状況に押しつぶされ、絶望し、駄目になる。そうならないためには、お客さまのところへ行き、お客さまの指示を聞き、そして働くことだ」ということでした。

この言葉は、今でも忘れられません。そして社長の言う通り、お客さまに引っ張って頂き、多くのメーカー様や同業者様に助けて頂きながら、仕事を継続することによって、あの苦境を乗り越えることができたのだと思います。

実際、震災後すぐ、日立製作所様をはじめ取引先様から問い合わせやご指示が来るようになり、社員の携帯電話はひっきりなしに鳴り、停電しているので携帯電話を車で充電してはその対応に追われるようになりました。ガソリンはお付き合いの長いガソリンスタンド様や物流会社様から分けていただき、信号のつかない街中をお客様の元へ車を走らせ、また、仙台へはガソリンや支援物資を運んだりしました。

— 本社のあるこの日立の状況はどうだったのでしょうか。

街は混乱してました。ここへの津波は高さが5～6mで、我々もこの本社の社屋から津波や車が流されていくのを見ていました。幸い津波は高台のここ

までは来ませんでしたし、東日本大震災のあとは、取り引きのあるメーカー様やディーラー様の方々から支援物資などを送っていただき、たいへん助かりました。特に水は、長い間水道が止まっていたこともあり、とても役立ちました。

— 津波の被害を受けた営業所はどうされたのでしょうか。

津波で流された仙台営業所は、その後、別の場所に事務所を借りて再開しました。また、福島県の原町営業所は福島第一原発から21.5kmのところがあり、かろうじて避難圏内にはなりませんでした。お客様の中には撤退された方もいました。

そういう厳しい状況でしたが、仕事が止まっていたのは1週間ほどで、その後は、お客様からの問い合わせなどがひっきりなしに来るようになり、思ったよりも早くV字回復しました。

— 話は変わりますが、御社の経営方針や経営理念などをお聞かせください。

「『お客様第一主義』に徹し、お客様の繁栄は我が社の繁栄であり、命である」、これが我々のモットーです。また、常に「お客様に向き合う」ことを我々は企業姿勢にしています。

また、我が社の経営理念は、地方商社として、それぞれの時代情勢、ニーズを的確に把握し、迅速に対応しながらお客様と歩み、その繁栄と発展により社会に貢献すること、と言えるでしょうか。



東日本大震災後に再建された新社屋

— 御社の課題や今後の事業目標などを、お聞かせいただけますでしょうか。

これまでの営業活動そのもの、「お客様と向かい合う」ことの意味を、もう一度見直さなければならない、そんな時期であると思っています。

現在、公費としての研究費が集中化し、偏ってしまっていると感じています。京都大学の山中教授のノーベル医学生理学賞の受賞はたいへん喜ばしいことであり、そこに公費が注がれることは、今後、間違いなく国益になることでしょう。

ただし、研究はそれだけではありません。多くの研究があり、特に基礎研究は地味で目立たず、一般の人が聞いても面白くないかもしれませんが、国の発展には重要です。そのような研究に対し、研究費が削減されています。特に地方は基礎研究が多く、研究費の縮小に悩まされています。縮小された研究費の中で、必要な試薬や器材、分析機器を手に入れるためには、いかに安く手に入れるかが重要になります。

逆に多くの予算をお持ちになる研究者もおられます。予算の集中している研究者の方々へは多くのメーカー、代理店、販売店が、際限ない価格競争を引き起こしています。民間においては、生産工場の海外移転、生産調整により、我々の取り扱っている商品の需要そのものが減少しています。研究開発が日本企業の生き残る道とよくマスメディアで聞きますが、価格競争はこの分野でも常態化しています。もちろんすべての商品ではなく、特徴のある製品、いわゆる製品力のあるものは価格競争から除外されます。我々が自らこの状況を作り出しており、実際、我々もこの価格競争に巻き込まれてしまっている状況です。もちろん売上は大事です。しかし、企業として、お客様のためにも、社員のためにも、これでいいのだろうかと思います。なんとしてもこの状況を打破したい、この底なし沼のような場所から足を引き抜かなければならない。そのためにも、変革、改革を恐れず、我が社そのものが特徴を持ち、力をつけなければならないと考えています。



取材訪問風景（右側が中山修一 取締役社長）

— 科学機器協会へ、ご意見やご要望などありましたらお願いいたします。

協会主催の展示会があると思いますが、それを地方で開催することはできないかと思います。例えば、福島県などのお客様は、なかなか東京の展示会へ行くことができません。そのため、東京などの研究者様とつながりを持つこともあまりできないようです。

今後の福島の復興と発展という思いも込めて、地方で展示会を開くことを検討いただけないかと思います。

— 中山修一社長にお聞きしますが、長年、会社を経営されてきた中で、大切にされてきたこと、あるいはモットーとされてきたことがあれば、お話しいただけますでしょうか。

大切にしてきたことの1つは、何といたっても行動することです。「百考は一行にしかず。頭の中で考えているより、まずやってみろ、やってみないと何事も分からない」という気持ちを常に大切にしてきました。それと、もともと薬剤屋でしたので、その分野で人と社会の役に立つことをしたいと、環境問題にも力を入れてきました。昭和の40年代あたりに全国で公害問題が深刻になりましたが、私としては地元でその問題の解決に貢献したいと環境問題の解決に取り組み始め、それを今日まで続けてきました。