

## No.132 会社訪問

代表取締役社長 宮嶋 秀樹 氏



代表取締役社長 宮嶋 秀樹

## MSサイエンティフィック株式会社

会社プロフィール

代表者：代表取締役社長 宮嶋 秀樹

東京オフィス：〒111-0051 東京都台東区蔵前4丁目11-3 蔵前イシビル4F

TEL. 03-5846-9866 FAX. 03-6868-3305

大阪オフィス：〒564-0051 大阪府吹田市豊津町16番23号 スペース江坂II 3階

TEL. 06-6170-8492 FAX. 06-6170-8493

設立：2014年9月1日

資本金：12,000,000円

事業内容：セールスレップ形態を中心とした研究開発機器の販売、各種媒体を用いた宣伝、技術セミナーの企画、コンサルティング業務、輸入販売、ショールームの運営、レンタルラボ等。

URL：<http://www.ms-scientific.com>

聞き手：野村 篤史（広報委員）、岡田 康弘（事務局長） 取材・編集：クリエイティブ・レイ㈱



## セールスレップで、科学機器業界の活性化と発展に貢献

— 御社の主な事業内容についてお聞かせください。

弊社は“セールスレップ”というワークスタイルで「微粒子・ナノ粒子」「ライフサイエンス」「エレクトロニクス」「機能性フィルム」の事業領域で研究機器の販売、企画開発、コンサルティングを行っています。

“セールスレップ”とは、欧米で確立している販売形態で、業界の専門知識やノウハウを活かして、契約した企業の営業活動を担う事業形態です。単に商品・商材の販売を行うセールスマンとは異なり、営業戦略や製品のプロデュースや事業展開のコンサルティング、市場ニーズのフィードバックなどを行います。メーカーが持つ製品のメリットを最大限にユーザーへ橋渡しをするプロデューサーのような存在と言えます。日本の科学機

器業界で企業としてセールスレップを行っているのは弊社が唯一だと思っています。

— 商社や代理店とは異なるものなのでしょうか。

違いますね。まず異なる点は、契約する企業は1つのジャンルに対して1社のみで、競合同士と契約することはありません。また、商社などで製品の詳細な説明が必要な場合は、メーカーのスタッフが同行して説明することが多いと思いますが、その役割も担います。市場に対する知識や業界周辺の事柄については、メーカーよりも精通しているという強みを持っているのがセールスレップです。私がセールスレップを知ったのは20年ほど前です。分析機器の海外メーカーの営業マンから「欧米では当たり前

MSサイエンティフィックが提案する「セールスレップ」システム



## 経営資料

のセールスレップが、日本にはないので困っている…」という話を聞き、いつかやってみたいと思っていました。

— 科学機器以外の業界でも行われていますか。

また、メーカーのメリットを教えてください。

IT業界では日本でもセールスレップが定着しつつあるようです。セールスレップが、この技術はA社、この方面はB社、この部門はC社と、各社の特性を取りまとめて、それらの総合力で大きな事業を受注しています。

今話したこともメリットの1つですが、市場に参入したいベンチャー企業を例に挙げると分かりやすいと思います。

エンジニアが開発した最先端技術の製品をどのような手法で売ればよいか？顧客をどう獲得すればよいか？どのように告知すればよいか？オフィスやショールームをどうすればよいか？など、販売に至るまでに様々な課題があります。そこにはノウハウも必要ですし当然コストも掛かりますが、そうした課題が解決できないために、顧客に伝えられない、届けられないという事は数多くあるのです。

ベンチャーを例に出しましたが、大手企業でも新しい市場や新しい業態に参入する時は似たようなことが起

ります。そうした問題点を解決するのがセールスレップです。逆の言い方をすると、海外ではメーカーがいかにか優秀なセールスレップと契約するかの競争となっています。

— 御社の4つの事業展開を教えてください。

まず「微粒子・ナノ粒子分野」では「スラリードック診断」がご好評をいただいています（編集部注：スラリーとは液体に粒子が混ざりこんだもの）。例えば同一原料・同一プロセスで製造しているのに品質にばらつきがあるとお困りのお客様向けに、これまで難しいと言われてきた「微粒子・ナノ粒子の濃厚系スラリーの分散性・凝集性」などを含め、総合的に評価するものです。

このサービスは、アメリカの大学や岡山大学、大阪大学で研究されていた武田先生（武田コロイドテクノ・コンサルティング株式会社社長）が立ち上げたベンチャーで開発された様々な評価法をパッケージにしたものです。

濃厚系スラリーの分析・評価は多くの企業で必要性は感じているものの、粒子径分布なのか、ゼータ電位なのか、もしくは沈降特性や粒子表面特性なのか、一体何を評価すれば良いかを見極める時点で困っている状況

## 事業領域

## 機能性フィルム



樹脂硬化収縮率測定装置

- 樹脂硬化収縮率測定装置
- 密着力測定装置
- 超小型引張試験機
- ガス・水蒸気透過率測定装置

## エレクトロニクス



接着力・密着力測定装置

- リチウムイオン電池温度特性評価装置
- リチウムイオン電池開発サポート（コンサルティングサービス）
- X線透過式分散安定性評価装置
- 接着力・密着力測定装置

## 微粒子



遠心沈降方式分散評価装置

- 濃厚スラリー受託分析サービス
- 遠心沈降方式分散評価装置
- X線透過式分散安定性評価装置
- 超音波分散装置
- 動的光散乱粒度分布測定装置

## ライフサイエンス



動物細胞培養装置

- バイオ医薬品開発サポート（コンサルティングサービス）
- 医薬品安定性迅速評価ソフトウェア
- 上下攪拌方式細胞培養装置
- 高せん断ホモジナイザー
- 凝集性評価

## 経営資料



ショールーム風景(上)(左下)と宮嶋社長

がありました。セールスレップ契約を結んだ弊社と武田先生で単一の測定評価では無く、人間ドックのような“スラリドック”という名称で“総合的に診断”するパッケージにした方が分かり易いと考え提案したところ、多くのユーザーに受け入れて頂き、大幅な売上増となりました。

現在、最も多いのは電池関係のお客様で、非常に優れた評価技術で海外からも受注があります。

また、国内最大手の受託分析会社とも弊社は提携していますので、診断結果からより詳細な分析を行うオプションサービスもスムーズに行える体制を構築しています。

——まさにセールスレップの専門知識が、先端技術と市場ニーズをマッチングさせているわけですね。御社が最初に手がけたのはどの分野でしょうか。

最初は機能性フィルムの分野です。主力商品の1つは遠心力を用いた全く新しい方式の接着力・接着強度・密着力測定装置である「LUMiFrac(ルミフラック)」です。これまで難しかった薄膜状のサンプルの接着力・密着力測定などに対応し、同時に8検体を温度制御下にて密着力・接着力の測定ができる製品です。提携しているドイツのLUM社の製品で、同社の日本法人は弊社東京オフィス内に共同オフィスを有しています。

私はこの会社を創業する前、機能性フィルムの評価に関する営業や開発に長く携わっていました。その過程で「一般社団法人バリア研究会」の発足・運営に理事として携わる経験をさせてもらいました。

当時、液晶以後のディスプレイとして有機ELが注目

されていて、実用化するためには有機ELの弱点である水蒸気の侵入をガラスレベルまで防ぐフィルムが必要とされ、その能力を評価する方法も求められていました。それを求める企業や大学と産学連携の形で研究会の発足に至ったわけです。研究会の活動の中で、ある企業が開発した評価法を広範な企業が採用しやすいようにISO規格を新たに制定することが出来ました。

そのバリア研究会で経験したノウハウや人脈が会社創業時の一番の強みでありました。逆に言うと、バリア研究会を運営していくというモチベーションが会社を設立することになった一因とも言えます。

——創業の経緯には「バリア研究会」の存在があったのですね。機能性フィルム分野で、他に需要が多い製品を教えてくださいませんか。

樹脂硬化収縮率測定装置も非常に人気があります。簡単に言うと、接着剤など樹脂が固まる時には縮みますが、その度合いを正確に評価する装置です。最近ではスマートフォンなど様々な製品や部品がどんどん小さくなっています。使用する樹脂の縮みが大きいと、最終製品となった時に、例えばレンズがずれるなどの不具合が起きるのでシビアな測定が求められているのです。この製品は今までと全く違う測定法を採用し、非常に高精度な測定が出来るようになりました。JISを取得していて、その執筆を担当、そうしたノウハウはバリア研究会でISO制定のために活動した経験が大いに生きています。

——エレクトロニクス分野、ライフサイエンス分野の主力商品、主力サービスも教えてくださいませんか。

エレクトロニクス分野は、先程の機能性フィルムや微粒子・ナノ粒子分野と近いです。リチウムイオン電池の温度特性評価において、精密な温度制御を可能にした検査機器などに多くの注文をいただいています。

ライフサイエンス分野は、私自身も製薬メーカーへ営業を行っていました。加えて専門スタッフが創業時から在籍し、当初から主力分野の1つとなっています。世界の製薬企業トップ20社の約8割が採用している、米国のフリーシンクテクノロジー社の医薬品安定性迅速評価ソフトウェアの販売他、今後ますます重要度が高まるバイオ医薬品開発サポートサービスも行っています。

## 経営資料

— そうした分野の製品販売だけでなく、拡販活動も請け負っているのですね。

そうです。例えばWEBサイト・メールマガジンの運営、ショールームの運営、カタログ製作、セミナーの開催などです。WEBやカタログ関連は外注ではなく弊社で内製化しています。有能なスタッフがいて自前で製作や運営を行っています。また弊社オフィスの一部は契約している企業様のショールームになっています。

— 実際の営業活動や販路の拡大は、どのように行っているのでしょうか。

“ユーザーの方から興味を持って頂ける”仕組み作りに注力しています。セミナーの開催、展示会出展、WEBやメールマガジンで専門の先生方のコラムを発信して業界で今何が必要かを知らせていただき、その上で有用な機器やサービスを選んでいただくような仕組みです。お陰様でメールマガジンはご好評をいただいています。

— これまでに経営者として喜びを感じた出来事や、印象に残ったことがあればお聞かせください。

嬉しかったのは、バリア研究会の活動の中でISOの規格を制定できたことです。会社を立ち上げて間もない頃だったのですが、大きな自信になりました。

会社を始めた当初は、我々のセールスレップという仕組みをどう使っているかわからないというクライアントも結構存在しました。そうした中、出来ることをひとつずつ増やして、なんとか乗り越えて今があると感じています。

— 御社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

特別に掲げていることはありません。強いて言うと会社案内などで弊社を説明するときに記載している「真に必要とするユーザーに」ということでしょうか。革新的な技術を必要としているユーザーに届け活かしていくのが、我々の使命だと思っています。

また、社員は全部で9人の少数精鋭です。これから大きく増やすことは望んでおらず、提携などで専門知識を持った“仲間”の繋がりが広がっていけばよいと思っています。

— 日本の科学機器販売のスタイルや時代の変化をどう感じていますでしょうか。

従来からあるような販売代理店の役割は今の時代も大きいと思います。ただし変わってきたところは、ユーザーがウェブなどを使って代理店を通さずに情報入手できる、さらにいうと注文も出来るようになったことです。特に若い世代の方ほど顕著で、すぐに答えを求められるリクエストが多く、スピードや質が求められます。それに応える販売体制やサービスが必要なのでしょう。

— 今後の目標や新たな展望はございますか。

優れた技術を持つ会社と会社を結び付けてグループを作りたいと思っています。技術を持つ会社どうしが結びつくことで、メリットはさらに大きくなると思っていますので、そのようなアライアンス作りが進められればよいと思っています。また、その中で事業承継のサポートができればと思っています。創業者が高齢になって引退する時に、会社も製品もその技術も後に受け継がれなくなることが懸念されている例が多くあります。しかし、グループを組んで、開発はA社、生産はB社、販売は弊社と役割を分けるなど色々な手法をとれば、優れた技術や製品を、途絶えることなく届けられるようになると思います。

— 宮嶋社長の座右の銘や、尊敬する歴史上の偉人、オフに楽しんでいる趣味などお聞かせください。

中国の戦国時代を題材にした小説をよく読みます。七つの国が生き残りをかけて試行錯誤し合い、「合従連衡」という有名な故事が生まれた時代です。特に楽毅（がっき）という武将が好きです。混乱の時代にありながら、人を裏切ったりすることもなく筋の通った生き方に憧れを覚えます。

趣味のスポーツは、起業後はコースに出る回数が少なくなりましたが、ゴルフを楽しみます。そして旅行が好きで、妻と世界遺産を100個訪ねようという目標を立てています。国内の世界遺産は晩年の楽しみにとっておいて（笑）、今はなるべく海外の遺産を見て回ろうと頑張っています。現在66個まで達成できました。

— 最後に、当協会へのご意見やご要望はございますか。

まずは加入させていただき、ありがたく思っています。人と話すことが好きなので、会員相互の交流の場がありましたら、ぜひ参加したいと思っています。