

No.135 会社訪問

代表取締役 佐藤 正幸 氏



株式会社 ナルセ

会社プロフィール

代表者:代表取締役 佐藤 正幸

本社:〒990-0046 山形県山形市大手町 8-20

TEL:023-622-5052 FAX:023-623-2873

庄内営業所:〒998-0853 山形県酒田市みずほ 1-12-10

仙台営業所:〒984-0038 宮城県仙台市若林区伊佐 2-2-4

郡山営業所:〒963-8024 福島県郡山市朝日 1-10-11 オフィスイン 21

設立:昭和 46 年 1 月

資本金:2,000 万円

従業員:28 名

事業内容:製造企業・大学官公庁の各研究機関に向けての各分析器機・
電子計測機・検査評価器機・環境試験機等の販売、サービス

E-mail:kagaku@naruse-co.com

聞き手:梅垣 喜通(編集長) 取材・撮影・編集:クリエイティブ・レイ(株)



お客様、メーカー様、ナルセ、三位一体の満足度をモットーに
東北 No.1 を目指す検査・測定・計測・試験・分析機の総合商社

今回、小誌として初めて東北の企業を訪問させていただきました。御社の主な事業内容をお聞かせください。

弊社は山形市に本社を置く理化学機器の総合商社です。戦前の1942年に創業し、製造企業や大学官公庁などのお客様に多種多様な理化学機器を販売してまいりました。

弊社の強みは、先端のものづくりにおいてお客様が必要な機器をひと通り揃えており、製造現場のニーズにきめ細やかに対応できる点です。専門性の高い分野も含めてあらゆるニーズにお答え出来るよう、取り扱い製品は電子計測器、信頼性試験、分析・バイオ理化学機器、実験室設備・消耗品、表面検査機器、材料非破壊検査試験、クリーン設備環境測定器、真空工業用機器、受託試験、さらにオーダーメイド機器の販売などまで幅広いものとなっています。

山形市の本社の他、山形県酒田市、宮城県仙台市、福島県郡山市に営業拠点があり、東北地域を中心に約300の企業・団体のお客様への販売実績があります。私自身は時代の変化にあわせながら、先進的な業界に素早く対応する、科学計測機器販売の「老舗ベンチャー」と自負してやってまいりました。

社長の快活な語り口からも御社の活力がうかがえます。東北地域や山形県の市場についてお聞かせください。

1960年代～70年代にかけての高度経済成長期、多くの大手製造業の企業が山形に工場進出されました。

全国各地に工場展開されている企業経営者の皆様がお口を揃えておっしゃることは、昔も今も「山形の人是非常にまじめで勤勉だ」ということです。やはりこの面は県民性の長所のように、その魅力もあったのでしょ、大企業の工場進出は他県よりも盛んでした。また大企業の二次、三次請けを担う地元企業が多く生まれました。そうした地元企業は、合併や連携するなど変化しながら、今もものづくりの重要な位置を占めています。その中で弊社も多くの仕事をさせてきていただいたわけです。

また近年、山形県および東北地方は大学などでクリエイティブな先端研究が活発になっていて、伴って元気なベンチャー企業も誕生生育っています。

一例をあげると、山形大学は有機ELの先端研究や重量子線治療の研究の重要な拠点です。鶴岡市には最先端バイオ関連の「慶應義塾大学先端生命科学研究所」が2001年に設置され、富田勝所長を中心

経営資料

にベンチャー企業が5社も生まれています。その中でも（株）Spiberはタンパクによる「クモの糸」という夢の繊維とも言うべき新素材を生み出し、日本はもとより世界の注目を集めています。日本の政府関係者も数多く視察しています。

こうした先端産業と地場に息づくものづくりの両方ともに答えられるよう、弊社も常に学び、取り扱い製品を増やして仕事の質を高めるように心がけてまいりました。

科学計測器機販売の「老舗ベンチャー」と言われましたが、創業から今日までの歩みをお聞かせください。

そもそもは仙台市の成瀬科学機械店という会社から1942年にのれんわけの形で山形に創業したのが始まりです。私が入社した1962年当時は会社というよりもまさに“商店”で、2代目にあたる佐藤信房社長が1人で営業に飛び回り、私は言わば見習い店員のような形で入りました。社長は私の義兄で姉が会計、営業は社長と私の2人という“家族商店”でした。

仕事は教えてもらうこともなく一人で覚える、真似る、科学機器の知識は取扱メーカー様の来社時に必死に見て、聞いて習得するといった具合でした。

やがて高度経済成長期になり、山形に電気・電子半導体などの工場が数多く進出してくると、新規顧客作りに東奔西走という毎日となったわけです。

そうした中で、社長に提案しながら、仕事の進め方や会社の形を少しずつ作っていきました。社長は気軽に話せる関係で私の考え方や仕事のやり方を尊重してくれたので、何事も非常にスムーズで、またやりがいも感じて仕事に打ち込みました。

従業員や取引先が増えていくに連れて必要に応じて部署を作ったり、私自身も社内的な肩書きをその時その時に応じて持ちながら、次第に会社組織にしていったわけです。

この頃の体験や経験が、いわば私に仕事を教えてくれた上司のようなもので、次のステップである経営について、大変ためになる学びの時代であったと思います。

私が3代目の社長に就いたのは1994年です。その後も先代は私がやりやすいようにとても気を配っ

てくれて、非常にありがたく感じています。

若い頃、新規営業をしながら会社組織を整える毎日は、猛烈な忙しさだったと想像しますが、いかがでしたか。

当時は寝る間もないほど忙しいのが当たり前という風潮でしたし、とにかくガムシャラに頑張る毎日でした。我々団塊世代の共通の姿であり、どの企業も当時は同じような状況だったと思います。困難に見えることに遭遇しても、何事もチャレンジ精神で踏ん張れたのは昭和育ちの心意気、ということになるでしょうか。おかげさまで「山形はナルセさんで」と仕事を任せてくれるお客様をひとつずつ獲得してこられたと思います。

日頃から経営者として心がけていることがありましたら、お聞かせください。

従業員にとって「働きがいのある会社を作ろう」ということは常々思っていて、そのことは従業員ともよく話をします。

これを成し遂げるには色々な様相があります。働く環境、運営の仕方、待遇、そして仕事そのものをどうすればもっと面白く感じられるかなど多岐にわたります。

掲げているのは3つの満足度です。1つはお客様、1つはメーカー様、1つは従業員。これらの3つ共に東北ナンバーワンの満足度である会社になろうということなのです。

業績はおかげさまで、長年借入無しで好調に推移してまいりました。本社は2018年秋から現在の新社屋となり、より新しい時代に適した環境で業務を進めています。



本社 新社屋

経営資料

また3年前に、時代の変化と仕事環境の変化を見据え、この業界での仕事をさらに魅力あるものにするために「ANAサイエンスホールディングス」をアオバサイエンスの関本社長様と立ち上げさせていただきました。事業拡大というよりも「いい仕事をするために」「お客様にとってより良きパートナーであるために」、そして「取り扱い製品メーカー様との信頼と友好の強化のために」という、三位一体の東北ナンバーワンを目指す目的で行ったものです。

私は個人的に会社を大きくしたいなどを思うことは毛頭なく、科学商社がどういう形で存在するのが業界にとって理想なのかに重きを置いています。そのために必要な連携をして質の高い仕事が出来れば、働く人も「この業界に入って良かった」という満足感と誇りを持てると思いますし、そうあってほしいです。

これまでに経営者として喜びを感じた事や、逆に大変困難に感じた事などがございましたら、お聞かせください。

経営者として感じてきたのは「素晴らしい仕事をさせてもらっているな」ということです。

というのも日本の産業の発展と新しい技術革新に、仕事を通して携わっているわけです。昔は科学機器の販売業はマイナーな仕事というイメージがありました。しかし現在、国をあげて科学産業に力を入れていて、理化学産業はメジャーな産業分野だと言えます。そのすぐそばでお役に立たせていただけるのは、大変嬉しく感じるものです。

大変と思ったことは、率直に言うところはありません。困難な出来事は数えきれないほどありましたが、それらも面白いとか貴重な体験にはほかならないし、試練のひとつかな、とプラス思考でやってきたので大変だったという思い出が特にないのです。とにかく、その時々ガムシャラにやってきて今があるという気持ちが本音です。

そのプラス思考は、ホームページに掲載された社員の皆さんの写真や“つぶやき社長”として佐藤社長が折々の思いを記されている箇所など、御社全体に強く感じます。御社の経営理念をお聞かせください。

30代の頃に考えたものですが「未来は今 今日が明日を創り、未来を創造してゆく 今の自分が明日の自分 未来の自分 夢も未来も今日、今が創りあげてゆく」という言葉を、ホームページの私のご挨拶にも記させていただいています。

未来にこうなりたいと夢見ることは誰しもあるわけですが、そのために今何をすればよいのか考えていこう、すなわち、今が未来になるという思いをこめています。

今後の目標や課題がございましたら、お聞かせください。

従業員と「今一度、お客様と一緒にしっかりとした仕事を進めていこう」そして「仕事の質を高めよう」という話をしています。

これは抽象的なことではなく、それが業績に反映されるのだと考えています。今、約22億円の売り上げがありますが、それは今お客様から受けている支持は22億円分にすぎないという見方をすべきだろうと思っています。これを30億円に伸ばすためには、その分皆様の御支持を得る力がないといけません。

現実にはデジタル営業など新しいことが様々に生まれ、変化している時代であり、その中でひとつひとつの仕事の中身を見直そうということです。

さらにもう1つは、既存の仕事とは違う、新しい分野を構築していくことが今後の課題だと思ひ模索しているところです。

佐藤社長がこれまで強く影響を受けた人物や出来事がございましたら、お聞かせください。

若い頃から、各経営セミナーや社員育成のコンサル指導を受けるなど、その時々学びを受けてきましたが、何より影響を受けたのは、山形商業高校を卒業後にお世話になった北海道のサラブレッド牧場「オーシャン牧場」を運営していた大井昭子さんです。

大井さんは当時NHKの紅白歌合戦の審査員にも選ばれるほどの時の人でした。

私は朝日新聞の日曜版で大井さんのことを知り、感ずることがあって手紙を出したことから大井さんとの文通が始まり、高校3年の夏にオーシャン牧場

経営資料

で働くことに至りました。

女性ながらも牧場長としての経営やサラブレッドにかける情熱や人生に対する姿勢、人生の道を開くのは夢と希望と情熱だということなど、教えられたことは数えきれません。その後、厳しい牧場生活にはピリオドを打ちましたが、特に感化を受けやすい青春の真ただ中で、素晴らしい人に巡り合ったことは私の人生の中で一番のターニングポイントとなりました。

そして、学び、教えられたことを基に「人生意気に感ず」「すべては我にあり」という思いのもとに無我夢中で何事にも取組み、今が未来と走り続けていくことが出来、私の今日があります。

人生は多くの人との出会いであり、出会いを活かし、支え支えられ愚直に生きる。言葉に尽くせないほど大井昭子さんからは多くの教をいただきました。



オーシャン牧場で働く青年期の佐藤社長

佐藤社長は、東北科学機器協会65社の理事長としても活躍されていますが、東北の魅力をお聞かせください。

山形で働いている研究者や技術者の方々、こぞって地方での仕事環境、生活環境を称賛しておられます。また、先に述べた慶應義塾大学先端生命研究所の富田所長は、世界の先端研究機関はすべてローカル地域にあることを強調されています。つまり、豊かな自然や広々としたスペースなど、地方にこそ理想の環境があるということです。

余談ですが、こうした好意的な声のバックグラウンドには、往年のテレビドラマ「おしん」の里でもある山形、実直で粘り強い、また打ちとけると暖かな県民性もあるのではないかと思います。

特に山形には50からなる酒蔵があり十四代、出羽桜など美味を極めるお酒、サクランボをはじめとする豊富な果物、お米の最高ブランドのつや姫、野菜に蕎麦、さらにはラーメンも消費日本一で全国区の人気ラーメン店も数々あり、そして5万人も訪れ

るクレーンで煮る「大鍋芋煮会」といった独特の食文化もあり、魅力に満ちています。山形だけでなく東北各県それぞれに、多彩な魅力はつきません。

震災、災害等の痕跡も完全には癒えず、人口減少の問題など厳しい面はまだありますが、産学連携のベンチャーも生まれ明るいニュースは多いです。宮城県の東北大学内で建設が始まっている次世代放射光施設は、東北に新たなルネッサンスを呼び込む大変なインパクトを生むだろうと大きな期待が集まっています。東北に研究者が集まり、新しい研究と新しい製品を創り出す拠点が誕生するわけです。

最後に、日本科学機器協会に対するご意見やご要望をお聞かせください。

この時代の大転換期に、協会だからこそ会員のために出来ることから着実に進め、また連携連帯を軸に、他の業界にも協会の認知度を高めながら、業界の魅力を高めていくような努力が必要と思っています。

地方の商社会員にとっては厳しい時代転換の中で役立つ情報提供などや、各社の成長につながる情報など魅力のある協会づくりが必要と感じています。

会員企業様の割合ゆえだとは思いますが、これまでは“製造業”また“都心部”の方への取り組みが多かったと思います。それを“販売、商社”さらに“各地方を含めた日本全国”までの視点を含めた取り組みを増やしていくことは、大切ではないかと感じています。

貴重なご意見を全国の会員の皆様に役立てるよう、当協会も改善を進めていきたいと思っています。



賀詞交歓会でご挨拶される佐藤副会長