

No.136 会社訪問

西野産業株式会社 東京営業所

東京営業所長 伊藤 裕之 氏



会社プロフィール

代表者:代表取締役社長 西野 佳成
東京営業所長 伊藤 裕之

本社:〒550-0013 大阪府大阪市西区新町 3-11-23
TEL:06-6541-7331 FAX: 06-6541-7306

東京営業所:〒111-0055 東京都台東区三筋 2-19-3 FGビル 3F
TEL:03-6858-3371 FAX: 03-6858-3374

創業:昭和20年9月

設立:昭和21年9月

資本金:5,000万円

従業員:145名(東京営業所11名)

事業内容:精密測定機器、測定工具、自動制御機器、電気計測機器、
試験機、計量機器、理化学機器等の卸業

URL: <http://www.g-nishino.co.jp/>

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)



60万点のラインナップを揃える、測るスペシャリスト! 創業から75周年を迎えた「測定専門商社の西野産業」

この度、当協会にご加入いただきました西野産業株式会社・東京営業所の伊藤所長に伺います。御社の主な事業内容についてお聞かせください。

弊社は測定機器専門の商社として、大阪本社をはじめ西は九州、東は東北地域まで、全国に12の営業所を展開しております。弊社の特徴であり強みは、測定機器専門という「測るスペシャリスト」です。製品ラインナップは60万点におよび、約1000のメーカー様の製品を取り扱っています。

ひと口に「測る」と言いますが、長さ、重さ、強度、硬度、軟度、温度、湿度、水分、気体濃度、電波、光、磁気、微生物、物体の性質や微小なマイクロやナノレベルの物質測定などの他、専門的な測定が様々にあり、分野は多種多様です。そのニーズは時代と共に高まってきました。身近な例として「強度が高い」という品物や「女性でも力を入れずに軽々開封できる」という袋などを思い浮かべると理解しやすいと思いますが、消費者や販売者は「なぜそう言えるのか」という裏付けを求めます。その裏付けを数字として証明するのが測定で、それを行うのが様々な測定機器となるわけです。今はごく簡単な例を出しましたが、半導体ほか数々の精密機器は、部品ひとつひとつ

が測定で裏付けられ高性能の製品となります。

このように時代と共に、そして案件ごとに多様になる「測る」ニーズに的確に応え、さらに新しい価値を提案するパートナーとして、お客様の声に真摯に応えながら常に前進していくことをモットーとしております。

御社の創業は昭和20年と長い歴史があります。

創業時からの歩みをお聞かせください。

創業者・西野林一が昭和20年9月に大阪府から計量器の販売免許を交付され、西野商店という屋号で個人創業したことが始まりです。終戦から1ヶ月後、焼け野原の大阪でバラック建ての住宅兼店舗からのスタートでした。

西野林一は、戦前に大阪の計量器を扱う商店での丁稚奉公から業界での仕事をスタートし、昭和12年に20歳で軍隊に入隊、3年5ヶ月あまり中国大陸で軍務についた後に終戦を迎え、すぐに創業を決断したという激動の時代を生き抜いた人物でした。

弊社に残る創業者の半生記によると、丁稚奉公の時代に戦後の創業につながる人脈を開拓し、新しい時代に向かつての商売の在り方を模索していたようです。「これからの商人は丁稚でなくセールスマンであり、商売を

経営資料

するだけでなく新しい気風を吹き込む人間でなければならぬ」といった考えに触れたことなどが残されています。

とはいえ、創業時は終戦直後1ヶ月とあり「売るものがない」という状況で、苦労は並大抵のものではなかったようです。戦前から人柄と将来性を買ってくれていた人物と



大阪市北区堂島の会社前にて
(昭和20年5月)

のご縁で仕入れ先を開拓し、また日本中が品不足で困窮する中で在庫がある旨の新聞広告を掲載する戦略を打ち、創業期を乗り切ったということです。

昭和21年には会社組織し、西野産業株式会社がスタートしました。

まさに戦後の焼け跡から立ち上がり、新しい時代の産業を支えて来たわけですね。

取り扱う商品が「測定専門」となっていったのは、どのような理由からでしょうか。

創業直後はまさに食べるにも困る中で「測定器は売れない」という社会状況でした。大手測定機メーカーでさえ本業とかけ離れた生活関連用品を生産していたと言います。しかしほどなく測定器の生産が始まり、西野商店も圧力計、温度計、はかりなどを扱うようになって「計器屋の西野」として認知されていきました。

そして日本の産業復興と時を同じくしながら測定器の取り扱いが本格化していき、次第に「測定器屋の西野」として知られるようになったのです。その後朝鮮戦争に伴う特需、その反動での景気後退、そして1960年代、70年代の高度経済成長期と時代が移り変わる中で、業界全体の変化と要請を展望し1967年には小売り部門を廃止して測定機器の卸専門商社となり現在に至ります。

時代ごとに数々の局面があったわけですが、昔も今も変わらないのは、技術立国・日本のものづくりを支えるのに「測定技術は欠かせない」という責任感です。

その測定機器を扱う専門商社としての使命は、メーカーから生産される製品を幅広く販売することであり、その考えのもと営業所網を整備してまいりました。1965年に福岡県に営業所を開設して以来、近畿地方、中国地方と西日本を中心に展開していった後に名古屋圏、さら

に関東圏へと広げていき2000年に横浜営業所、2002年に東京営業所を開設、そして2006年に東北方面の営業拠点に仙台営業所を開設しました。



創業者・西野林一氏 大阪本社にて
(昭和57年)

東京営業所の規模や

営業活動の概要をお聞かせください。

東京営業所は、東京を含め神奈川・静岡をのぞく関東エリアの営業を11名の従業員で担っています。つまり東京近郊はもちろんですが、北関東方面の営業も担当していて、そのエリアの市場はこの先大きな可能性があると思っています。

2015年に前所長から所長業務を受け継ぎました。弊社では、他のすべての営業所にも共通しているのですが「地域に根付いた営業」をモットーとしています。それを実践するには各販売店様がその時々で求めているニーズを把握し、メーカー様に的確に繋ぐパートナーとしていかにコミュニケーション出来るかが大切だと考えています。特に東京エリアには様々な販売店様がごぞいます。そうしたお客様に有効な提案、情報提供、課題解決、企画立案をはじめ様々な面で付加価値をいかに生み出せるかが、弊社に求められていることだと思っています。

東京営業所としてのご苦労や困難がありましたらお聞かせください。

広い営業エリアで地域に根付いた営業を実践することの難しさに苦労していますが、人員の増員と年数を重ねて来たことで、少しずつですが成果が出て来ています。

弊社はユーザーに直接対応する販売店様と、製品を供給するメーカー様の間に入る仕事なので、双方向のバランスを考えなければなりません。メーカー様は絶対的なノウハウや知識、経験値を持っています。弊社はその代理店の役割をすることも多々あり、製品の知識に責任を持つ必要があります。その一方ラインナップが60万点と膨大なので、どうしても知識が広く浅くなります。ですから深く専門的な知識を要する際は、販売店様とメーカー様をつなぐパートナーとしての役割を強く認識しています。

経営資料



毎月1回9名の営業スタッフと定例会議

東京営業所としての今後の展望はございますか。

関東一円を担う営業所として、新たなチャレンジが必要だと常々感じて来ました。実は、理化学機器の販売を行っている株式会社チヨダサイエンス様からのご縁で、科学機器協会に加入させていただいたことは、弊社にとって大きな新しい一歩にほかならないと感じています。

弊社が取り扱う「測定機器」は、とても近いようでありながら理化学機器販売の業界での認知は未熟なところがあったように痛感していました。まずは諸先輩方にご指導ご鞭撻賜りながら一生懸命やっていくことだと思っておりますが、その中で、理化学機器という新しい分野で「測定」というサービスがどんな役割を果たせるのかを学ばせていただいています。そしてニーズがある場合に、弊社が取り扱う測定器を提案させていただいて、それが有益なものとなれば、弊社をパートナーとして認めていただけるきっかけになるのではないかと考えています。その結果として双方にとって有益なビジネスが生まれると思います。それは日々のパートナーシップがあってこそだと思います。

会社同士、人と人同士のパートナーシップは常に私が意識して仕事をしていることです。それを深めていくことで、例えば弊社と業種的には同じである卸商社同士であっても、強みと不十分なところを補完し合い、横展開のビジネスチャンスを生むことにもつながるように思っています。

私は東京営業所長になって5年目に入りますが、貴協会への加入で今までとは違う分野への開拓に足掛かりをつかんだように思い、一つ前進出来たことを感じています。また、従業員も新しい挑戦にやる気をもって精力的に取り組んでくれていますので、様々な試行錯誤や調整などに直面することは多いですが、必ずやいい方向に向かっていくと思います。

長年の営業活動から伊藤所長が個人的に大切にしていることがあればお聞かせください。

これまでの人生で多くの諸先輩方に何度も助けられました。「人」との出会いやつながりが財産だと思います。

私が弊社に入社したいきさつは、人から人へのご縁に導かれる形で、西野産業の横浜営業所に勤めたことがはじまりです。20代の若い頃は今とは違う分野の職業にありましたが、現在までの道筋は全てその時々に出会った人のご縁によるものです。今の時代、仕事面でそういうことを強調すると敬遠されることもあるのですが、人同士の信頼やつながりが仕事のベースにあると考えています。

実は科学機器協会の懇親会で感激にも近い驚きを覚えたのは、3ヶタに達する人々が一同に会していたことでした。今どきなかなかこういったことは実現できないと思います。それが可能なのは、事務局の皆様の人望があるからこそだと率直に感じ、非常に尊いことだと思いました。そしてそういった人間関係に関れたことを光栄に思っています。

宴席でご紹介いただいた際には、恥ずかしながらもマイクなしで大きな声で挨拶させていただきました。それを懇親の場で先輩会員の皆様に話題にさせていただいて、嬉しく感じた次第です。



常に従業員とのコミュニケーションを大切にする伊藤所長(中央)

当協会へのご加入がより多くのパートナーシップ開拓への端緒ということで、嬉しく感じる限りです。御社の経営方針や会社理念をお聞かせください。

創業者が掲げた社員行動訓があり、弊社の営業活動の理念となっています。

経営資料

「1.目標に向かって、常に前進 2.努力を重ねて、常に団結 3.仕事に責任を持ち、常に誠実 4.労苦にうち勝ち、常に笑顔 5.初心を忘れず、常に反省」です。

私自身は特に3が好きで、仕事には常に責任感が欠かせないという戒めになっています。

というのは、私がまだ若く営業を始めた頃“やるべきこととやりたいことの違い”を口酸っぱく上司に教えられました。最初はよく理解できなかったのですが、そのうちに、自分の思いよりもお客様とコミュニケーションをとりながら要望を理解し、それに対して提供をしていくことで上手くいくことが分かりました。それがやるべきことなのだと気づいたわけです。

そう考えていくと全ての項目が身に染みる事で、お客様と真摯に向き合って誠実に話をしていくことが、良いビジネスを結実させるのに欠かせないことだと思います。

今後の課題があればお聞かせください。

私は東京営業所に赴任する前に、横浜営業所で10年間営業に携わっていました。そこで感じたのは、いかに有意義に情報を伝えられるかが大切だということです。お客様に付加価値となる情報を提供していくことで、その結果が大きく変わります。具体的に言うと、最初は1台だけのつもりでの注文だったのが、適切な情報提供をしていくことで注文個数が10台や100台となるわけです。

つまり、弊社がいかに「地域に根付く営業」を行うことが課題として、ネットビジネス業界を避けて通れないことの中に、私たちが目的を持って営業活動を行うことです。すなわち考えて物事の見極めを判断して行動することが大切であると考えています。

弊社には測定機器の専門商社として培ってきた経験、ノウハウなど、蓄積してきた資源があります。それをどう生かしてネットビジネス業界に対応していけるか、さらにはネットで行き届かないニーズに応えられるか、また過去の蓄積だけでない新しい価値をどう孵化するかなどを考え、パートナーシップを構築して未来につなげる意識が不可欠だと思います。

また弊社としては、関西の市場に比べて関東はまだまだ手付かずの部分が多いので、貴協会への加入をひとつの大きなチャンスとして、より多くのお客様とパートナーシップを組めるように努力していきたいと思っています。

測定機器業界では、景気の変動に左右されるのでしょうか。

ひと昔前、測定機器は景気に左右されないと言われていたのですが、決してそんなことはありません。昨今の国内の半導体生産の動向での影響などもありました。半導体に限らず色々な市場で言えることなのですが、設備投資の額によって影響を受ける分野であると言えます。その一方、研究関連の理化学分野は国の予算で運営されていることも多くあります。そうした分野にもご助力が出来、業界にとっても弊社にとっても有益なことが生まれていくことはぜひ目指したいところです。

伊藤所長の座右の銘や、趣味などがございましたらお聞かせください。

茶道の心得を表した言葉で「一期一会」です。生涯に一度限りの機会、ご縁を大切にしています。特に私が常に重んじているのは「人」です。諸先輩との様々なシチュエーションの中で感銘を受けたことなどは、自分の中でとても大きい存在になっています。

趣味はゴルフや音楽鑑賞です。音楽はロックやジャズその他、幅広いジャンルの曲を聴きます。

最後に当協会へのご意見やご要望をお聞かせください

今回協会の仲間に入れていただきまして非常に光栄に思っております。メーカーも商社も垣根がないジャンルの貴協会とご縁をいただいたのは非常に感謝しています。ご指導ご鞭撻をいただきながら、勉強させていただきたいと思っています。



東京営業所のスタッフと伊藤所長(2列目左より3人目)