

残りの50%は、お客様の状況によって毎年異なりますが、島津グループ以外の製品を販売しています。大型の設備の新設や移設を請け負うこともあり、また他社メーカーの製品販売、消耗品の販売なども含まれ様々です。

御社の設立の経緯をお聞かせいただけますか。

グループ本体の島津製作所は1875年の創業で今年145年目を迎えています。弊社の設立は2005年です。それまで島津製作所の販売代理店だった4社が1つになる形で設立されました。かつてどんな企業名・屋号で営業していた会社が一緒になったのかという沿革は、弊社ホームページにも詳しく掲載しております。

それら旧販売代理店4社は、発祥は島津グループの子会社ではなく、いずれも独立したオーナー企業でした。さらに詳しく言うと、昔は4社以外にも代理店がありましたが、吸収や合併などを経て、設立時には4社となっていたわけです。そしてその4社も設立までに少しずつ関係会社や子会社化されてきた変遷がありました。

個々の事情は、経営が難しくなって島津主導での再編を代理店側が望んだり、あるいは経営は良好なものの、将来を見越して一緒になることを希望されたなど、様々です。

そうした成り立ちですので、設立前の旧代理店から勤務を続けている社員もいます。ただ現在は、大多数が今の島津サイエンス東日本が設立されてからの入社となっています。社長は島津製作所から派遣される形で着任し、私は現在4年目を迎えました。

ちなみに島津サイエンス西日本も、同時期に西の代理店がひとつになる形で設立されました。

島津製作所が母体ということで、他の理化学商社にない強みが多々あると思います。その点をお聞かせいただけますか。

島津製作所の「ブランド」と「信用」が営業上のメリットとして強力であることは確かです。それだけに販売を担う責任も大変重大に感じています。

年を追うごとに技術革新や現場が求めるニーズは、想像を超えるスピードで進んでいます。まさにその最先端のソリューションを「迅速」「正確」に伝えて、なおかつ「誠実」にお届けすることを常に心がけています。

そうしたベースには、事業そのものが「社会の発展のために優れた科学技術・製品をご提供する」という社会貢献の意義を持っているという思いがあります。そして今以上に貢献をしていくためには、お客様の役に立ちながら事業を広めることであり、その結果が売り上げの拡大という形に現れているという認識をしています。

私が社長になった時にLet's Createが私たちの目指す未来です、というビジョンを掲げました。この言葉は、若い従業員と共に数ヶ月ディスカッションしながら導き出したのですが、お客様のために最善を尽くそうとする時は“フォーユー”ではなく“ウイズユー”であるべきではないかと議論を重ねたのが基になっています。お客様に寄り添い、お客様に期待してもらい、それに応えてお客様も我々もワクワクしながらクリエイティブしていくことが、社会貢献という大目的につながるという考えでLet's Createという言葉掲げています。

とにかく仕事には、ビジョンを持つことを大切にしています。

御社のお客様にはエンドユーザーが多いのでしょうか。また、ネットビジネスの影響や取り組みについてお聞かせいただけますか。

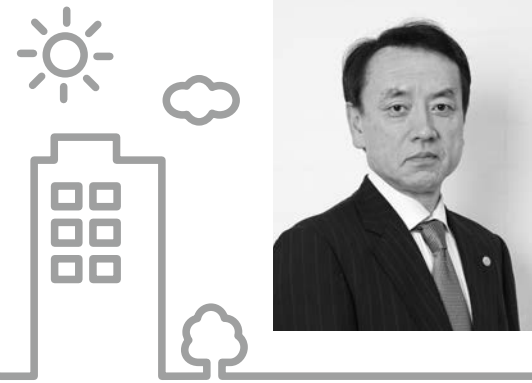
お客様のほとんどがエンドユーザーで、ディーラーに販売するのはごく少数です。また、お客様の大半が民間企業ですが、日本を代表する大学や国の研究機関なども幅広くお取引をしています。

ネットビジネスに関しては、ここ数年急速に浸透してきており、今後の大きな課題です。実際のところ弊社の業態からいうとマッチしにくい面があり、どういうことかといえば、弊社が取り扱う機器類は一度販売して終わりということは、ほぼありえません。販売後のメンテナンスなどはじめ、常にお客様と密にやり取りをすることが必要なものなので、ネット販売との相性は必ずしも良いとは言えません。

また販売製品の主力が島津グループの製品なので、例えば他の商社にもあるカタログから製品を選んでご購入いただくというような形式とは明らかに違います。そういう唯一性もあることから、他社のネットビジネスによって弊社に目に見えた影響があるかというところ、今のところはそこまで大きくないと言えます。

No.138 会社訪問

代表取締役社長 **平田 紀行 氏**



島津サイエンス東日本 株式会社

会社プロフィール

代表者:代表取締役社長 平田 紀行

本社:〒111-0053 東京都台東区浅草橋 5-20-8 (CSタワー 5F)
TEL:03-6858-4730 FAX: 03-6858-4731

本店:東京・西東京・横浜・藤沢・千葉・市原・柏・つくば・埼玉・宇都宮・新潟・上越・藤沢・MIC

設立:2005年4月1日

資本金:7,500万円

従業員:136名(2019年5月現在)

事業内容:分析測定機器・試験検査機器・臨床検査機器・真空機器・半導体製造および検査機器・液晶注入および検査機器・バイオテクノロジー研究機器・理化学機器および関連機器の販売、医療機器類・情報処理機器、高圧ガスおよび関連機器の販売、毒物の販売、精密機器の移送、機械設置工事、他

URL:https://www.sse-shimadzu.co.jp/

聞き手:南 明則(広報副委員長) 梅垣喜通(専務理事) 岡田康弘(事務局長) 取材・撮影・編集:クリエイティブ・レイ(株)



Let's Create! 島津製作所の先端機器を中心に 東日本エリアを担う、島津グループの総合理化学商社

株式会社島津製作所は、4月上旬に「新型コロナウイルス検出試薬キット」の販売を始めるなど、世界が注目する企業にほかなりません。そのグループの一員である御社ですが、まずは主な事業内容をお聞かせください。

弊社は、島津製作所が100%出資する総合理化学商社です。もちろん島津製作所の製品の販売がメインですが、島津グループには他にも島津ジーエルシー、島津理化など、様々な機器・装置・器具などを製造・販売するメーカーがあります。それらグループ各社の製品も主力商品の一角を担っています。

島津製作所と違う特色は、総合理化学商社として、お客様のニーズに合致したソリューションをトータルに提案・提供させていただける点です。ひとつの理化学機器や分析機器を使う場合でも、使用するための環境や周辺機器の整備が必要なことは様々にあります。そのような点も考慮し、島津製品の周辺を補完するコーディネートまで含め、お客様に最も役立つ形でご提案させていただいています。

また、お客様が特別な商品を望まれる場合で、弊社と直接的な競合商品でない場合は、島津グループ以外の製品も取り扱い、販売しています。

御社の事業エリアは、社名が示すとおり東日本一円ということでしょうか。

そのとおりです。支店が東京、西東京、横浜、藤沢、千葉、市原、柏、つくば、埼玉、宇都宮、新潟、上越にあります。加えて殿町LICサテライトの拠点やラボを併設する柏の葉ラボ・MIC営業課もあります。

西日本エリアは、業態が同じである兄弟会社の島津サイエンス西日本が担当しています。エリアを厳密に線引きしているわけではありませんが、慣例的に愛知県以西を島津サイエンス西日本、それより東側を弊社が担当しています。

弊社は「優れた科学技術・製品を提供して、社会の発展のために貢献していく」ことを旨としています。また社内的には、業績を上げることでグループ全体の連結決算に貢献する、ということになります。

大まかな売り上げの割合をお聞かせいただけますか。

島津製作所の最大組織である分析計測事業部の製品が、売上全体の40%前後を占めています。そして全体の10%前後が島津グループのメーカーが製造する理化学関連製品です。

経営資料

チャンスに対してどういう気持ちで自分が向き合うかが一番大事であるということを強く思いました。

また、色々な事業や部署の運営など、良い面と悪い面を含めて勉強させていただきました。敷かれたレールの上を歩むのとは違う、非常に有意義な会社人生を送らせてもらっていると感じています。

この新型コロナウイルスは今世紀最大の困難ですが、その負の面だけではなく、感染症対策などを含めて、次世代に向けての知恵や財産を人類は残せるわけです。「人間万事塞翁が馬」という気持ちでいます。

平田社長の趣味をお聞かせいただけますか。

あえて言うなら読書好きです。本はジャンルを問わず何でも読みます。最近読んだビジネス書では、「FACTFULNESS」や「メモの魔力」が印象的でした。小説では原田マハがマイブームです。

若い頃に読んだ本では「徳川家康」全26巻や、「坂の上の雲」などが記憶にあります。その頃に比べると読書量は随分減りましたね。

最後に、当協会に対してのご意見やご要望をお聞かせいただけますか。

2016年より、東京科学機器協会の理事を務めさせていただいていますが、今後は若い世代の方々が活動の中心になっていくことが必要だと感じています。私たちの年代は、経験を役立てることは出来ると思いますが、斬新な発想は若い人の方が旺盛です。そのことに期待しつつ、若い方がリードしやすい協会づくりに尽力していきたいと思っています。



島津サイエンス東日本では、お使いの機器のアフターサービス、さらには研究所・検査環境の設備、学校などの新設・移設に伴う業務も一貫して承っています。
株式会社島津理化：実験設備品ショールーム

経営資料

正直、ネット販売展開を持ちかけられることは多いです。しかし大事なのは、お客様にとって一番満足いただける形で仕事を行うことです。まずはダイレクトなネット販売ではなく、弊社製品を閲覧いただく入口として、プロモーションなどにネットを使うことを始めています。

経営者として、これまでに喜びを感じた出来事などがありましたら、お聞かせいただけますか。

私は本社からの出向である社長なので、このコーナーで様々な経営者の方々がお話されていることに比べると、こうした話をするのは甚だ心苦しいのですが、やはり前社長から受け継いだ業績を順調に伸ばしてきたことです。会社を成長させることができ、その分社会にも貢献できているのは嬉しく感じます。

私が社長になった時に、2020年に売り上げ200億達成という目標を立て、それに向けてこの3年、当初の計画通り順調に推移させてこられました。しかしながら今年は、新型コロナウイルスの影響で、200億の目標は少し先送りになりそうです。3月までの売り上げへの影響は軽微にとどまりましたが、現時点よりもさらに大きな影響が出てくるのは間違いない、と言わざるを得ない状況です。

経営者として、ご苦労や困難がありましたら、お聞かせいただけますか。

結構苦しかったのが「働き方改革」で、社長になってすぐに取り組みました。当時は、その時流に逆行する働き方をしている社員が多かったのです。それは仕事が好きで情熱を注いでいる結果、遅くまで残業してしまうといったことで、無理に強制させられているといったようなことではありませんでした。

それだけに、意識と共に働き方を変えようとしても、一部の社員からは相当な抵抗がありました。そうした社員は、人一倍愛社精神があり会社の売上げに貢献している人がほとんどで、悩みました。

半年かけて色々な話をしましたが、そうは言っても口だけで劇的に変えられるものではありませんので、まず評価制度をガラリと変えました。

社内の人材評価に色々な目標管理はありますが、従来は売上や利益を重視した成果主義の色が濃いものでした。その評価を結果だけでなく、きちんとしたプロセスを踏んで行えたものかどうかを見るようにしました。

プロセスには全社方針の推進、部下の指導、所属している組織の成果など、業績に偏っていた評価軸を色々と別のところに設けました。

そのうえで、制度が変わった意味合いを理解してもらうためにコミュニケーションを重ねてきました。話すだけでなく、そのためのマニュアルブックを作り全員に配布しました。簡単に言うと、「これまでの働き方のまま業績を上げて、それだけでは評価が上がることはない、つまり指導的立場にはなれないよ」ということを理解してもらったわけです。

それでもやはり従来の成功体験を変えるのは、ものすごく時間もかかり、反発もありました。ですがそうした議論を繰り返しながら、少しずつ変わってきたのかなと、最近感じています。



ガスクロマトグラフGC-2030

世界最高レベルの感度と再現性、心地よい操作性、さまざまなアプリケーションに対応する高い拡張性を持ち、ラボの効率性を実現します。

紫外可視分光光度計UV-2600i/2700i

測定対象に合わせて自由に拡張が可能で、あらゆる業界に対応できます。UV-2600iに積分球付属装置を付ければ、近赤外までの測定が可能です。

精密万能試験機オートグラフAGX

先進機能、真の安全性、結果へと最短距離で導く操作性を兼ね備えた業界最高クラスの試験機です。複合材料などの新しい材料開発にも対応しています。



超高速液体クロマトグラフNexera

最新技術をさらに進化、融合させ、「分析装置自身が考えて、お客様の分析ワークフローを支援する」という今までにない体験を提供しています。

逆に働き方を変えられた事で、生まれたマイナス面などはありましたか。

一人一人が理解を進めてくれたのでマイナスというほどはないですが、今も試行錯誤の途中と言えるかもしれません。感覚的な言い方になりますが、新しい制度が浸透していくに連れ、必然的に“とがった、個性的な営業”は少なくなります。全員がそうなることが会社にとって良いことなのかなど、日々自問自答を繰り返しています。

御社の経営方針や企業理念をお聞かせいただけますか。

弊社の社是は「社会の発展のために優れた科学技術・製品をご提供する」です。

経営理念として、全てのお客様、仕入先の皆様のお役に立つために、「正確に」「迅速に」「誠意を持って」対応することを掲げています。

今後の課題、展望をお聞かせいただけますか。

新型コロナウイルスの影響を受けて、新たな課題が出てくるとは思いますが、長期的に最も大きな課題はやはり人材の育成です。今回のように世界的に経済状況が悪化することは、またこの先も違う原因で起こることはあります。そうした時に会社をどう維持成長させていくか、想定外の状況でもリーダーシップを発揮できる人材の育成は課題です。

そして、弊社は総合理化学商社ですが、どこにでもある十把ひとからげの内の一つになってはいけないと思っています。弊社らしさ、それをビジョンとしてより明確化することも必要で、次回の中期計画で具体化したいと考えています。

平田社長の座右の銘などがありましたら、お聞かせいただけますか。

座右の銘というほどの事ではありませんが、困難な時でも負の面をどうプラスに考えるかという「プラス思考」を常に心がけてきました。それは私自身の体験からです。私は島津製作所の社員では珍しく、多くの事業部を経験し、勤務地も全国を転々としてきました。業績的に厳しい事業部も多かったのですが、私自身は嫌だとは思っていませんでした。難題や困難に直面してみると、どんなに厳しい事業や局面でも、やはりチャンスは必ずあります。その