

## No.141 会社訪問

## 三洋貿易株式会社

科学機器事業部  
部長

西本 憲司 氏



会社プロフィール

代表者:代表取締役 新谷 正伸

本社:東京都千代田区神田錦町2丁目11番地

TEL:03-3518-1111 (代表) FAX:03-3518-1230 (代表)

科学機器事業部:東京都千代田区神田錦町2丁目11番地

TEL:03-3518-1196 FAX:03-3518-1237

設立:昭和22年5月28日

資本金:10億658万円

従業員:368名(連結)

事業内容:産業資材第一/第二事業部、ゴム事業部、化学品事業部、機械・環境事業部、科学機器事業部の6事業部門において各種原材料や機械機器類などの輸入販売。国内メーカー製品の輸出販売。

URL:https://www.sanyo-si.com (科学機器事業部ホームページ)

聞き手:富山裕明(広報副委員長) 岡田康弘(事務局長) 取材・撮影・編集:クリエイティブ・レイ(株)

世界の動向を捉えた情報・技術力と海外との連携力を強みに  
科学機器製品を輸入販売、および国内製品の輸出に注力!

御社は様々な事業部を有していて長い歴史がございます。今回は科学機器事業部のことを中心に西本部長にうかがいます。まずは御社の概要をお聞かせください。

弊社は1947年(昭和22年)に旧三井物産が解体されたことに伴い、同社神戸支店の有志によって神戸を本店として創業致しました。設立は、あくまで有志が立ち上げた形です。

6つの事業部がある複合型の専門商社で、創業当時から事業の中心だったのはゴム事業部と化学品事業部です。それから後に機械・環境事業部、産業資材第一/第二事業部、科学機器事業部が発足しました。それぞれの事業部が高い専門性のもとに様々な商品・技術の提供を通じ、社会の課題解決と関わる産業分野の発展、国際社会の永続的な発展に寄与すべく事業を展開しています。

海外拠点は1954年(昭和29年)にニューヨーク駐在員事務所を開設したことに始まり、現在ニューヨーク、デトロイト、バンコク、上海、天津、広州、香港、ホーチミン、ハノイ、ダラゴン(インド)、イラプアト(メキシコ)、ジャカルタ、シンガポール、デュッセルドルフの14都市にあります。

そして国内拠点は1964年に東京を本店として、大阪支店、名古屋支店を開設しました。

次に、科学機器事業部のあらましと事業内容をお聞かせください。

1973年に現在の事業部の前身となる開発課が化学品事業部の中に設置されました。1975年に色調を計算する機器の輸入が始まり、1977年には測色機の輸入販売を開始し本格的に科学機器業界に参入しました。その後も赤外線分光機器、遠心分離機の輸入販売をきっかけにバイオテクノロジー関連機器の取り扱いを開始し、順調に取り扱い製品を増やし、1985年に科学機器開発室に名称を変更、現在の事業部に至ります。

現在の製品ラインナップは、摩擦摩耗試験機や潤滑油評価装置などのトライボロジー関連、促進耐候性試験や腐食試験関連、そして近年力を入れておりますライフサイエンス関連、高分子物性・結晶性評価関連、金属成分分析関連、ガス分析関連、表面・界面物性評価関連、分散性・粉体物性評価関連など多岐に渡ります。こうした分野の海外メーカーの各種検査・試験機器等を、国立研究所や官公庁、大学などの研究機関や民間

企業のニーズに応じて販売してまいりました。

そして、これまで輸入販売に軸足を置いてきましたが、昨今は日本の国内メーカーの科学機器製品の輸出に本格的に注力しております。日本の科学機器製品のクオリティは世界的に見ても大変優れているものが多数ありますが、海外への販路開拓を考えていながらも具体的な方法、ノウハウが分からずにお困りの方々が多くいらっしゃると思います。そうした国内メーカーの海外進出のパートナーとしてサポートできればと力を入れています。

実際に、この科学機器の冊子に掲載されている会員企業の方々ともそうした商談を複数持たせていただきました。色々な事がドラステックに変化している現在ですが、弊社には70年以上の海外取引で蓄積した強みがありますので、それを活かしてお力になりたいと強く思っております。

動的フォームアナライザ  
DFA100携帯型ラマン分光計  
NanoRamプローブ式画像解析粒子径・  
形状分析装置 SOPAT液中分散安定性評価装置  
Turbiscan Lab小角X線散乱装置  
Xeuss 3.0次世代インバーター  
NGI

長年海外との輸出入を展開されてきた御社のその呼びかけは、会員企業の方々も非常に興味深いものに違いないと感じます。

御社だからその強みをお聞かせください。

弊社の強みとして「情報・技術力」「海外メーカーと築き上げた連携力」「サポート力」の3つを挙げられます。

1つ目の情報・技術力は、海外の動向に精通している点です。輸入面では先端技術をキャッチし、今まで日本国内になかったユニークな製品や高精度な製品の提案・提供が出来る体制があります。そして輸出入両面に関わりますが、新規市場の開拓につながる販売支援を国内でも海外でも展開できるノウハウを持っております。

そして2つ目ですが、海外メーカーと長年強固な連携を構築してきたことで、ただ輸入して販売するだけではなく、納入後にも責任を持つ知識、サポート力がございます。つまり、供給元の海外メーカーと同等のフォローをできる体制を整えてきました。

それは3つ目のサポート力とも関わりますが、販売製品のサポートを専門に行うための三洋テクノスという子会社を有し、組織的にも技術・知識の面でも、迅速適切にサポート出来る体制を整えています。

輸入・輸出の取引先は、どのエリアが多いのでしょうか。またグローバルな視点から見た科学機器ビジネスの変化について、お聞かせください。

輸入では欧米の製品が多く、アメリカ、ヨーロッパ各国の製品を取り扱っています。例えば、ラマン分光計はシリーズ全体で世界導入実績が1万台を超えたベストセラーとなったB&W Tek社、小角X線散乱装置では世界最高峰の小角分解能を実現したフランスのXenocs(ゼノックス)社、ライフサイエンスのバイオプロセス器材ではオランダのApplikon(アプリコン)社など、その他の分野も多数あるのですが、世界のトップランナーの先端の機械を取り扱ってきました。そして輸出先は、やはりアジア圏が増えていて、弊社がこれから強化していきたい分野です。

海外との取引の変遷は、これまでも円高や円安など様々な浮き沈みがありました。そうした為替の動向が今後どうなるかなどは会社全体でも徹底的に議論を重ねています。

そして何より、近年、情報化が進展してきましたがこれからはますます進むことになります。その進み方は言葉の壁も劇的になくなってしまうことが考えられます。

例えば、人が話している姿をカメラに映せば、望む言葉と同時に翻訳されるということが現実的に起こり得ると思います。そうすると、やや乱暴な表現になりますが単なる売り子や御用聞きでビジネスが成り立つ時代は完全に終わり、ますますノウハウ、知識、提案を適切に出来るコンサルティングの時代に入るのかなと思っています。こうしたことは、どの企業の方も悩んでいらっしゃると思うのですが、情報を持っているだけでは通用しなくなり、情報を元にどうソリューションを導くかという能力が問われるのではないのでしょうか。

## 経営資料

西本部長が仕事や人生でモットーとしていることがあればお聞かせください。

心がけていることは、人との未来をどう作るかという事になるでしょうか。例えば、部下とコミュニケーションをとる際の、聞く・話す・褒める・理解する・楽しむ・共有するといったことでも、それを考えるようにしています。

またビジネスで言うと、成功にこだわるよりも成長を諦めないということをモットーに、継続的にやっていきたいと思っています。どうしても迷った時は、人生の遊びや冒険と同じように、いったん楽しんで全部を受け入れてみるということを、自分の成長のテーマとして心がけています。

話が突然脱線して恐縮なのですが、西本部長は加山雄三さんに似ている…そう言われたことはありませんか？

実は良く言われます。しかし若い社員はそれを聞いてピンと来ていないことが多くて…加山雄三さんを知らないわけですね。そんなことで最近では、言われても褒められているのかな…?と、戸惑ったりもします(笑)

最後に当協会についてのご意見、ご要望などをお聞かせください。

会員の企業同士が結びついて新たなビジネスを開拓するような、コーディネートと言いますか、そうしたことも期待しています。

また、日本の科学機器の歴史をひもといた特集などがあると嬉しく思います。私自身も興味があり、そうした内容を例えば新入社員用の本として出されるということも良いのではないのでしょうか。

実は科学機器協会で分析機器・科学機器遺産認定事業を行いまして、黎明期の貴重な分析技術や機器を認定してまいりました。それが書籍化されていて、e-BOOKでも読めるようになっていました。

それは非常に興味深いです。この業界で仕事をしておりますので、ぜひ勉強したいと思います。

一上記の書籍およびe-Bookは、日本科学機器協会ホームページの「分析機器・科学機器遺産認定」のバナーからアクセスできます。読者の皆様もぜひご覧になっていただければ幸いです。

## 経営資料

器を取り扱い、科学機器部は弊社の科学機器事業部へ事業譲渡移行して、取り扱っていた分散性・粒子径分布評価や粉体物性等の製品は弊社事業部の販売力で底上げがされました。双方の強みがM&Aによって強化された好例と言えると思います。そして去年2019年には大型の特殊ポンプの取扱いなどに強みを持つ新東洋機械工業のM&Aを行いました。こちらの製品は輸出も多く、新東洋機械工業の技術力と弊社が持つ海外輸出のノウハウが活かされるものとして、今後さらなる成長分野として期待ができる分野です。

例えば、後継者の問題や資金面などの事から事業継続の方向性を探られている企業様や、海外への販路開拓を考えていながらもどうやっていいものか?ノウハウがない企業様などは、弊社に機会を与えていただければ、全力でお力になれる形を創りたいと思っております。ご遠慮なく、お話をうかがわせていただく機会をいただければと思っております。

会員の皆さまの社業発展は、当協会としてもたいへん嬉しく思います。

次に、西本部長の個人的なことについてうかがいます。以前、西本部長は海外赴任されていたそうですね。

1年半アメリカのオハイオ州に赴任していたことがあります。今はコロナ禍で海外との行き来が制限されていますが、輸出入の交渉には私自身も海外に出向きます。

休日などに楽しんでいる趣味はございますか。

仕事と趣味が重なっているようなところもあるのですが、パソコンのMacをいじるのが好きです。Macで業務効率化のシステムを作成したり、クラウドのシステムを構築したりなどを趣味で行っていて、それを科学機器事業部で使うこともあります。

昔はアドビ社のソフトを使って販売製品のカタログをデザインして印刷し、販売ツールに使うなども行っていました。弊社は事業部ごとに特性がかなり異なるので、いわゆる会社全体を横断する広報の部署がなく、PRの仕方は個々の事業部で考えて行っています。

もちろん外注することもあります。広報ツールも自分たちで作るということですね。

## 経営資料

世界の科学機器の市場における日本製品の強みや、近年技術革新が進む中国メーカーの影響力をどうお考えでしょうか。

科学機器に関して言えば、これから中国のメーカーが成長してくる可能性があります。それに日本のメーカーがどのようにして対抗していくかは大きな課題になると思います。

しかし日本のメーカーがそう簡単に負けるわけではないと思います。クオリティやサービスの面でかなり秀でている製品は多く、また現時点でマーケットシェアを握っているものは、特にその信頼で需要を維持出来るようにも思います。例えば、著名な機関などで使われているといった実績は強いものです。そこは価格競争だけの世界ではないように思います。

個別の科学機器で言いますと、中国に関わらず、分光分析機器は日本の強みです。その一方でバイオやライフサイエンス関連は海外製品が強いと言えます。これに関して言うと、よく読まれる海外の文献などに使われている機器は信頼の高いブランドとして認められていて、伴って売上も高いと言えます。

ちなみに原料関連は、日本製品のクオリティは高いように思います。この分野もいずれ中国はじめ新興国がクオリティを高めてくるので、そうなる脅威になってくると考えられます。

御社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

経営理念から始まる理念体系を一言で表したスローガンが「最適解への挑戦」です。そのスローガンのもと、経営理念に「堅実と進取の精神、自由闊達な社風のもと、柔軟かつ迅速に最適解を提供し、国際社会の永続的な発展と従業員の幸福を共創する」ということを掲げています。

その理念を体現するために、従業員は「誠実」「挑戦」「迅速」「変革」という行動指針のもと日々の業務に取り組んでいます。

そしてさらに「VISION2023」という具体的な数値目標のもとに取り組んでいます。その前にVISION2020という数値目標があり、それは前倒しで達成することが出来ました。

今年はコロナ禍で想定外の事態となりました。コロナ

の影響がさらに長引いた場合には見直しがあるかもしれませんが、現時点(2020年9月)ではVISION2023目標は変更せずに取り組んでいます。

コロナ禍で、営業や業務運営には色々な変化があったと思いますが、どのようにお感じですか。

外出自体が制限されましたので、一般的な事ですが訪問しての営業や商品デモを行うのは難しくなりました。それを補うためにウェビナーやテレビ電話会議でお客様とコミュニケーションすることが当然増えました。実は、そうしたウェビナーでの営業活動は国土が広いアメリカなどでは従来から普通にやっていました。ですので、こうした形はコロナが収束してからも続くと思います。言わば日本社会に定着していくことになるでしょう。

今後の課題や事業目標などをお聞かせください。

科学機器業界の国内の市場規模は9000億円前後と言われていて、これが過去25年間フラットなまま推移してきました。そのフラットな市場の中でどう成長していくかという方法はいくつかあると思います。ひとつは先ほど申し上げたように国内メーカー製品の輸出への注力です。

そしてもう1つはWin-WinのもとでのM&A、さらには弊社がメーカーにマイナー出資することによる販売協力を行うことがあります。

中小のものづくり企業が多数存在した時代から移り変わり、M&Aは双方の強みや特性を有効に発揮するための企業連携としての成功例が数多くあります。例えば、優れた技術がありながらも、後継者の問題や資金繰りなどの問題から事業継続が難しくなり始めた企業がM&Aやマイナー出資を受けることで強みを維持、さらに発展させて次の時代へ寄与していく例などです。

弊社の科学機器事業部は、そうした時流を敏感に察知しながら、Win-WinをもたらすM&Aを積極的に行ってきました。ひとつの例では2002年に技術系の会社であるニューリー・インスツルメンツを合併し、この合併によりガス分析や半導体・液晶関連機器の取り扱いがプラスとなりました。

また2016年には科学機器部と医療機器部を持っていた日本ルフト株式会社をM&Aによる子会社化を行いました。これにより日本ルフト株式会社では引き続き医療機