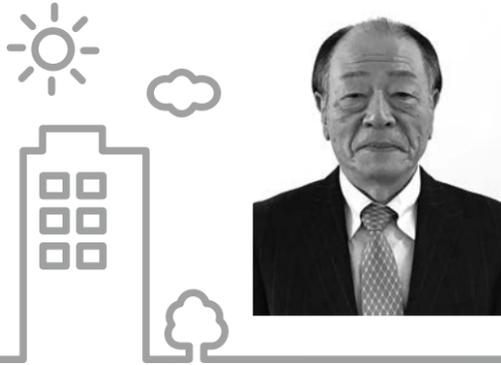


## No.146 会社訪問

## 株式会社 東明サイエンス

代表取締役 西 剛輝 氏



会社プロフィール

代表者：代表取締役 西 剛輝

本社：〒243-0812 神奈川県厚木市妻田北 3-25-10

TEL：046-222-3720 FAX：046-222-3727

本社営業所：〒243-0812 神奈川県厚木市妻田北 3-31-5

TEL：046-222-3720 FAX：046-222-3727

八王子営業所：〒191-0053 東京都日野市豊田 2-22-14

TEL：042-589-4010

設立：昭和58年1月21日

資本金：1,000万円

従業員：17名

事業内容：官公庁・大学・企業の研究室へ一般試薬、遺伝子工学、  
免疫細胞工学用試薬、バイオ関連機器、汎用理化学機器を販売URL：<https://www.tohmeiscience.co.jp>

聞き手：梅垣喜通（広報委員長）、岡田康弘（事務局長）、取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ㈱

大学・官公庁・企業の研究室のニーズに細やかに対応し、  
ライフサイエンスを中心に幅広い機器・試薬を販売する商社

御社の主な事業内容をお聞かせください。

弊社は神奈川県厚木市に本社を置き、研究用の理化学機器、研究用試薬を中心に販売を行っている理化学商社です。お客様のニーズに応じて多種多様な製品を扱っておりますが、ライフサイエンス分野に関する製品の販売が主軸となっています。

少し詳しく言いますと、バイオ関連、細胞工学関連の機器、更に汎用理化学機材、細胞培養、遺伝子工学、免疫研究に関する試薬などを取り扱っています。

主なお客様は、官公庁の研究所、大学の研究室、企業の研究室で、お客様ごとの売上の比率は約3分の1ずつとなっています。また製品の内訳は、6割から7割が機器や設備関連で、残りが試薬になろうかと思えます。

販売エリアは、本社がある厚木市や相模原市など神奈川県の西部を中心に、東京都、千葉県の一部となっています。

理化学商社としての御社の強みは、どういったところでしょうか。

弊社の社員は17名。決して大きくない会社ですが、社員1人1人が“1つの商店”という認識を持って日々の業

務にあたってくれている点に、弊社の強さを感じています。それはお客様に対しての責任感はもちろんですが、売上や利益率、コストなどにおいても営業マン1人1人が高い意識を持っているように思います。

私は社員に対して「サラリーマンでなく、ビジネスマンになって欲しい!」と言うことを折に触れて伝えてきましたが、その考えを会社全体で共有できるようになって来たと感じています。

創業の経緯をお聞かせください。

弊社の設立は1983年(昭和58年)です。私は、その前年まで神奈川県西部地域の小中学校や高校に教育教材を販売する会社に勤めていました。その会社の取扱品は、三角フラスコや顕微鏡などの理科に関する物を含め、地球儀や黒板などまで様々な学校教材品でした。

1990年の1.57ショックをきっかけに少子化の現象が目ざれ始めましたが、学校では80年代に入ると既に少子化の傾向が現れ始め、小中学校や高校に割り当てられる予算は徐々に縮小され、今後の展望は頭打ちでした。

その一方で、大学に割り当てられる予算は、従来よりも増え始めていたように記憶しています。当時、大学をお

客様としていた業者さんを見ていて、その勢いを感じていました。

迫ってくる状況から、思い切って大学をお客様とした事業を始めてみようかと決意し、独立しました。とは言え、全くツテのようなものはありませんでしたので、始めは飛び込み営業からのスタートでした。



本社外観

西社長の独立は、言わば裸一貫からの新規参入だったわけですね。

そうです。私は熊本県人吉の出身で、人脈もなく、当たって砕けろ!の気持ちでしたから、最初の1年間は悲惨の一言でした。

神奈川県の大学を中心に飛び込み営業を続けていましたが、教えてくれる先輩がいるわけでもありませんでしたので、分からないところは、逆に大学の先生に教えていただきながらの営業活動でした。

そのうちに各大学から“便利屋”のような形で、声を掛けていただくようになり、理化学専門の商社さんが扱っていないような事務用品、更には、前職で扱った商材で大学の研究室と無関係ではない什器類など、言わば売れるものは何でも調達しておりました。

「あの西さんに頼めば、色々な物を揃えてくれる…」という評判で、次第にご用命いただくことが増えていったわけです。

小中高より大学の方が、予算規模が大きいと感じた見立ては、その通りだったのでしょうか。

やはりフィールドが全然違いました。それは1大学の1つの棟に入っている研究室だけで、小中・高校の数校分にも相当するものでした。また、大学の場合は同じ場所に営業先がいくつも集まっているわけですので、営業活動の効率面も間違いに良いものでした。

現在の主力分野はライフサイエンス関連ということですが、その分野の売上が伸び始めたのはいつ頃だったのでしょうか。

1983年の会社設立前後から、年を追うごとにライフサイエンスは世間的にも注目の分野となっていきました。そ

して85年前後頃から活況を呈してきたように思いますが、それから程なくしてバイオバブルとも言われるような時代が到来しました。DNAや遺伝子、ゲノムなどの研究が非常に盛んになり始めたのです。そんな背景からライフサイエンス分野の研究室にも多額の予算が割り当てられるようになったのです。その大もとは国からで、大学に割り当てられる予算が多かったということになります。

当時、バイオ関連の機器や試薬は、アメリカのバイオアプライド・システムズ社の独壇場といった状態でした。1台数千円もするようなDNA検査機器を、研究室で数台購入していたことは珍しくありませんでした。言ってみれば、日本の科学研究の予算がアメリカに吸い上げられていたという図式にもなります。もともと、そうした高額な機器の販売は私どもが担当出来ないところにありましたので、弊社はあくまでその周辺の物品などで徐々に売上を伸ばして来ています。

また、扱ったバイオ関連の試薬も非常に高額で、商社としては、そうした試薬を「買わされた」ということは、実は多々あったものでした。

そうした幾つもの変遷を乗り越えながらコツコツとやって来て、弊社は間もなく39期目の決算になります。

設立から40年近い歩みの中で、強く喜びを感じられた出来事があればお聞かせください。

とある大学の先生から新たなラボを立ち上げる時にお声掛けいただき、研究室の新設を一からお手伝いさせていただきました。満足いただける形にやり遂げられたことが、非常に嬉しく印象に残っています。

その大学の先生とのお付き合いが始まって何年か経った時に、弊社の営業がラボを新設する相談を受けたことが始まりでした。言わば先生に信頼いただけたいということが要因だったと思います。

それからは、建設を担当するゼネコン業者とすり合わせながら、図面を囲んでレイアウトや中の備品はどうかなど、ゼロから完成まで一貫して、細かくお仕事をさせていただきました。

私ごとを振り返れば、教材の営業からスタートして、様々に勉強をさせていただき、その経験を最大限に役立てられる形で社会に貢献出来たことが、今でも大変嬉しく思います。

## 経営資料

その「出発点」である、西社長が会社勤めから起業へ踏み切った時は、どんな思いだったのでしょうか。

私が勤め人だった頃、家計は苦しく、妻と共働きをしていました。82年の暮れ、たまたま早く帰宅した時に、寒い中で妻が上の子を背負い、下の子の手を引いて歩いている姿を見た時「いい生活がしたい、させてやりたい」と思ったのです。当時は毎月の家賃などにも困る状況がありました。いい生活をしたい、そのためには独立するしかない、という心境でした。

私の「出発点」はその時の光景です。しかし振り返ると、ひとりではなく家族という大切な存在があったからこそ、私に力を湧かせてくれたようにも思います。

また、若い頃は後悔するような営業や多くの失敗を経験して来ました。そうしたことを忘れないためにも、出発点に戻るという気持ちを大切にしています。

プライベートでの趣味はございますか。

趣味はゴルフです。休日はグリーンときれいな空気に包まれるだけで、ストレスも晴れる気がします。他には、友達仲間の時折マージャンを楽しみます。

最後に、当協会へのご意見やご要望がございましたらお聞かせください。

この度は、湘南科学の高木さまにご紹介いただき、入会させていただきました。皆さま、宜しくお願い致します。私からの要望は、国をはじめ上位の機関に対して、大学の科研費の予算を増やす必要性、要望をご提言いただきたい、その為にご尽力いただきたいと願っています。これは私ども一介の業者では叶わぬことです。

都心の一部の国立大学に予算が集中して、地方の大学や私立大学はその影響を受けている状況は好ましくないことに、思いを同じくする地方の会員さまは多いのではないのでしょうか。

また、コロナ禍の中、薬の開発については基礎研究が大事なことは、役所に限らず国民全体としても、予算をつけやすい状況にあるのではないかと、感じています。そうした今だからこそ、国や関係機関に対してお願いしたいと思います。

協会として、ご指摘を心に留め置きます。

## 経営資料

逆に、これまで困難だった出来事はございますか。

一番大変だったのは2009年の民主党政権の頃、事業仕分けという形で大学の科学研究関連の予算が削減された時でした。当時、弊社の売上は大学の研究室向けが大きな比重を占めていたので、事業仕分けはダイレクトに響きました。

それからいっこうに科研費が増える兆しが見られなかったので、一時は本業の理化学関連以外で何か事業を始めないといけないだろうかと…という考えも頭をよぎりました。しかし、今は耐えるべき時期なのではないかと踏みとどまりました。

そうして耐えているうちに、営業マン1人1人が奮闘してくれたのです。それまでは、ほとんど無かった企業の研究室の仕事を獲得してくれるようになったのです。今でももう一つの礎を築いて頑張ってくれた営業マンには感謝しています。

今も大学の科研費は厳しい状況が続いていますが、大学の売上の減少が避けられない分を、企業の研究室でカバーしています。

科研費の減少については、現場の研究者の方からも疑問の声が多く聞かれます。

西社長は、どのようなお考えでしょうか。

機関誌・科学機器2月号の巻頭言で、矢澤会長が「科研費の重要性和科学機器業界との関係」を語っておられ、大変参考になりました。

あくまで私の所感ですが、予算の付け方が特定のところに偏りすぎていて、それが必ずしも良い方向に繋がっていないように感じています。

その科研費の影響で苦しんでいるのが、地方や私立大学の若い先生です。それは率直に言って悲惨という状況です。研究者の方のモチベーションが維持できない状況は、今の科研費の施策が生み出しているように感じたりません。

この1年コロナ禍で科学の重要性、更に薬の開発につながる基礎研究の重要性や意識が高まっていると思います。今こそ、より広い範囲に科研費を供給する方向に転じ、若い世代が研究できる状況を作っこそ、新しい芽が出てくると思います。

御社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

「社員の生活を守る」というのが私の理念です。分かりやすく言えば、社員が生活出来る給料を確保する、これに尽きます。弊社は小規模ではありますが、社員は私の所有物ではなく社会からの預かりものであると思っていますし、事実そうなっております。弊社の社員それぞれが家族を持ち、ローンを抱えるなどして生活をしています。そうした社員の生活を守る、それ以外に難しいことは特にございせん。



弊社特別社員のRARAは、ゴールデンレトリバー犬 11歳メス社員として席を持つRARAは、皆んなを癒してくれるアイドルです。

社員の方々の年齢層はどれくらいですか。

社歴と同じく平均年齢で40歳に届くくらいでしょうか。ちなみに従業員の出身は理科系に限らず様々なのです。お客様をまわりながら先輩の営業に付いて行き、その背中を見て、そしてお客様である先生にも教えていただきながら、現場で覚えていくことで営業マンとして一本立ちしてきたメンバーです。

御社の今後の課題はございますか。

今申し上げた社員の年齢構成に関する事です。40歳前後が集まっているので、20年後には一斉に還暦になってしまうわけです。

随時、若い人材を面接していますが、なかなかうまくいかないのが事実です。そもそも、若い世代になるほど営業職を希望する人がいないのです。若い世代というのは、概ね平成生まれになりますが、入社後でも、営業で仕事をスタートすると心が折れてしまう…というようなことも多々ありました。私が歩んで来た時代とは違うことを感じさせられます。

今、デジタル化の中で、昭和生まれの社員が行っていた営業スタイルが形を変え、営業活動もデジタルを加

味していくことが必要になっています。しかし、その一方で究極のところの商談は、人間対人間で会話しながら成り立つものです。ですので、対面営業の感覚を大事にしなが、新しい時代に対応できる人材をいかに育てていくか、これが弊社の課題となり、40歳前後の社員が持っている思いを30代へ、そして20代へとどう繋いでいくか、社員と一緒に頭をひねっております。

この点は、科学機器協会の会員企業の皆様にも、アドバイスやご指導がございましたらなら、是非、伺わせていただきたいと思います。

御社の今後の目標をお聞かせください。

私は必ずしも前年度からの売上アップは望んでおりません。というのも、営業マンは努力してくれていると思うのです。その中で目標として数字だけを掲げても、営業に重さを感じさせるだけなので…、さらに言うと心身を壊しかねないことさえ起きないとも限らないような、そんな気がしています。

それよりも、営業の内容的なものを磨くことがむしろ大切だと思っています。例えば、必要以上に値引いて利益率を損なうよりも、利益率を上げる方が営業も気持ちがいい形で仕事に取り組みます。そして結果的には、会社に必要な目標をみんなが認識し、そしていい成果は出来るだけ人件費に還元出来るようにしていくということが大切かと思えます。

簡単な言葉で言うと、みんなで頑張れる！そう思える会社であることが大切なのではないでしょうか。

ここからは、西社長の個人的なこともお聞かせください。座右の銘などはございますか。

1つだけ上げるならば「失敗が重なった時は、出発点に戻る勇気を持って」ということです。

私は、何度も心が折れそうになったことがあります。その時は、スタートした時の気持ちはどうだったかなと振り返るようにして来ました。すると、自分の気持ちが新鮮になり、そして知らず知らず持っていた邪念にも気づかされるのです。ちなみに、今申した座右の銘のようなニュアンスを、発明家トーマス・エジソンの言葉で知ったように思います。