

経営資料

No.153 会社訪問

代表取締役社長 高着 泰則 氏



株式会社久留米科学機器

会社プロフィール
 代表者：代表取締役社長 高着 泰則
 本社：〒830-0021 福岡県久留米市篠山町 168 番地の 25
 TEL：0942-34-5149 FAX：0942-34-5132
 創業：1955年
 設立：1997年
 資本金：1,000万円
 従業員：9名
 事業内容：分析機器の販売と技術サービス、
 試験計測機器の販売と技術サービス、理化学機器の販売
 URL：http://www.kurumekagaku.com

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(株)



専門知識に基づく“技術営業”を強みに、持続可能性と生産性の向上に取り組む、九州・久留米の科学機器専門商社

高着社長は九州科学機器協会の理事長も務められています。まずは御社の主な事業内容をお聞かせください。

弊社は、久留米市をはじめとした福岡県南部を中心に、佐賀県、熊本県、大分県の一部を販売エリアとし、分析機器・試験計測機器などの科学機器を販売している専門商社です。

弊社の強みであり、また目標としても掲げていることが「技術営業」です。これは営業マン1人1人が製品を販売するだけでなく、技術面にも精通していることで、機器の設置から操作、メンテナンス、不具合時の原因特定や技術サポートまで、トータルに行うことが出来るという営業スタイルです。

お客様にしてみれば、困った時の対応は、1人の人間が解決してくれる方が助かりますが、昨今、機器が進化してブラックボックス化が進み、トータルにサポート出来る人材が非常に少なくなってきました。ですから技術面のサポートまで出来る“付加価値”をつけた営業を展開しています。

どのような分野のお客様が多いのでしょうか。北部九州地域の産業と合わせて、お聞かせください。

弊社のお客様は民間企業がおおよそ6割、官公庁が3割、残り1割が大学関係です。大手企業では、久光製薬や大塚製薬などの製薬会社、さらには三井化学など化学産業系の企業と取引がございます。久光製薬は佐賀県鳥栖市の発祥で、今も本社は鳥栖市です。佐賀は、越中富山の薬売りほどの知名度はありませんが、古くから薬業が盛んな土地柄です。また、三井化学の工場がある大牟田地区は大規模な工業地域となっていて、化学系の会社が集まっています。

地元の久留米はゴムの町として発展してきた歴史があります。ブリヂストンタイヤ発祥の地であり、ムーンスター（旧：月星）やアサヒなどの靴メーカーもあります。ブリヂストンの工場は現在も久留米にあり、長くお付き合いをいただいています。

ゴムの町という土地柄ゆえに、ゴム製品検査協会という国の出先機関が早くからありました。今は一般財団法人化学物質評価研究機構という名称になっていますが、こちらにも製品を納入してきました。ゴムや化学関連のお客様が多い関係で、弊社が取り扱う製品は、液体など“軟らかいもの”の分析や計測の関連機器、例えばクロマトや質量分析機器が多くなっています。

経営資料

また、お客様のニーズに応じて幅広いメーカーの製品を取り扱っていますが、昭和35年に島津製作所の特約店となって歩んできた背景から、同社製品の取扱いが多数ございます。

営業人員は7人と小規模ですが、昨期は社員1人あたりの売上が1億を超えることが出来、お客様に弊社の姿勢をお認めいただいている成果と感じています。

御社が多くのお客様から信頼を得ていることを感じます。

ありがとうございます。お客様との結びつきに関して、弊社が25年間続けている取り組みがあります。例年10～11月に「新技術説明会」と銘打って、島津製作所や他のメーカーの皆様にご協力いただき、展示会と大学の先生の講演会を開催してきました。展示会では各メーカーの新技術・新商品を20点近く紹介し、非常に多くのお客様で賑わいます。

JASISのような科学機器の展示会が、九州では行われていないので、製品を知る貴重な場としてお役に立てているように感じています。昨年はコロナ禍のため、初めて未開催となったのですが、収束したらすぐにでも再開を考えています。

創業時の様子をお聞かせください。

1955年（昭和30年）に、先代社長で私の父である高着泰祐が、小・中・高等学校向けの教材販売会社として「久留米教材社」という名で創業しました。久留米市の小頭町で、間借りの事務所で創業したと聞いています。やがて教材販売を展開していく過程で、島津製作所・島津理化と繋がりをいただき、1960年に特約店となって、理化学機器・分析機器の販売を開始しました。

久留米科学機器に社名を変更したのは1969年で、その時に現在の久留米市篠山町に社屋を新築しました。そして2年後、島津製作所の代理店となり、分析機器専門商社の色合いがより強くなりました。



創業当時の社屋と先代の社長

御社の強みは“技術営業”ということですが、具体的にお聞かせください。

技術営業にこだわる理由には、私がユーザー側で感じた経験が大きいからです。前職は化学関連の会社で開発業務に携わり、各社の営業マンに接していましたが、技術面まで理解している営業マンには本当に助かりました。私が父の会社を継ぐことが決まった時、この技術営業は必須だと感じていました。

実は私の父もそうだったように、昔の方々皆さん“技術営業”をしていたのです。しかし、時代の流れの中で、技術面まで知る営業人材が減り、気づいたら弊社の特徴になっていたということです。こうした弊社の姿勢を買われてか、おかげさまで無競争でご指名していただくことも増えました。



▲新技術説明会で展示した最新のLCMS

これまでに経営者として困難だとお感じになった出来事をお聞かせください。

それは2008年のリーマンショックです。前代未聞の景気後退の波を受けて、かなり厳しい売上になりました。幸いにもV字回復できたのですが、この時の怖さは今でも教訓になっています。

もう1つは、会社で経理を担当していた母親が脳梗塞で倒れた時です。小さい会社ですので、経理の事は母親が一手に担っていました。倒れたのは2006年1月のことで、母は病気の影響で手の自由が効かず、言葉を発するにも不自由するほどになりました。

母の入院で月曜から金曜は営業、土日は病院で看病をしながら経理のイロハを覚えてもらう日々を半年以上続けました。当時は社員への給与を現金で渡していたので、給与支給日前などは本当に大変でした。後から振り返れば、我ながら良くやれたものだと感じていますが、当時は一日一日が精一杯で、疲れを覚える暇すらありませんでした。この時ばかりは、会社を潰してしまうかもしれないとさえ思ったものです。その後、母親は懸命のリハビリの結果、歩けるほどに回復しました。

それまでは営業のことしか分かっていなかったのですが、母からの実践トレーニングのおかげで広く浅くではありますが、経理面の理解や仕組みが一気に進み、今では自分にとって大きな財産となっています。

経営資料

反対に、経営者として強く喜びを感じた出来事をお聞かせください。

とてもたくさんありますが、お客様の大きな建屋の設計や大規模な移設作業などで、ご下命いただいたことは非常に嬉しく感じました。こうした作業では、色々な科学機器の配置、操作面を考慮しなくてはならないので、技術面の知識が欠かせません。そこで弊社のノウハウを重宝に思っていたら、ご用命いただいた形でした。もちろん建物の設計自体は他社の設計事務所が行います。そうした設計会社と共にタッグを組み、機器の操作性やメンテナンスの利便性といったことを考慮したレイアウトなどを、コンサルティングのような形で提案させていただいています。そうした中で、社員が色々な仕事に対応できていくことも大変嬉しく感じることです。

社員1人あたりの売上が1億円を超えていると伺いましたが、素晴らしいですね。

ありがとうございます。去年は社員9人で9億9000万円の売上となり、地方の小規模商社で実現できたことは画期的だと感じています。お客様と社員に恵まれ、本当にありがたく思っています。また、島津製作所の全国の代理店会議で弊社の社員が表彰を受けるといった事もあり、社員の活躍や成長は非常に嬉しい事です。

御社では、新型コロナウイルスの影響はいかがですか。

結果から言うと、コロナ禍の影響は受けておりません。大変な境遇に迫られている方々が多い中、科学機器業界としては恵まれていると感じています。

このコロナ禍でも、弊社が技術営業をしているからそのメリットがありました。これはコロナ禍以前からなのですが、弊社社員が製品のある現場に立てること、すなわち実験室や工場ラインにまで入って商談させていただけるのです。最近は何の会社でも、セキュリティ面などの理由から現場を見せていただくことは非常にハードルが高いわけですが、弊社は技術営業に特化しているからこそ可能になっています。

御社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

先程もお話ししましたが“技術営業”につきま。例える、我々はシーラカンスです。父が創業して仕事を展開し

ていた頃、弊社にしても他社にしても、営業やサービスなどのセクションは分化されていませんでした。しかし気が付くと、周りに同じことをやっている会社は既になくなっていて、それが結果として会社の特色になりました。

社員には、納入した機器の操作、分析、保守が出来るよう、技術的な教育を定期的に行っています。この弊社の付加価値をこれからも継続しながら強化していきたいと思。逆に言うと、ここにしか差別化出来る点はないと思っています。

企業のR&D、市場規模は日本全体で約9000億円と言われています。九州の場合は福岡で約350億円、九州で2番目の熊本で約80億円です。九州全体あわせても日本全体の8~10%あるかないかですので、神奈川県よりも市場規模は小さいのではないのでしょうか。九州では、その少ない案件に多数の競合が群がるという図式なので、かなり熾烈な状況です。だからこそ、自分たちの付加価値というものが非常に大切だと思っています。

新技術説明会 展示会場の風景▶



御社の今後の課題についてお聞かせください。

社会に認めていただけるには、持続可能性が大事だと考えています。色々なことがあります。例えば災害で被災した場合でもいち早く営業できる体制が出来るということもその1つです。20年後、30年後も同じく社会に貢献できる会社として見られるということが大切です。

そこには、常に一定の雇用を生む、社内の新陳代謝が出来る、質の高い社員育成の体制があるなど、たくさんの要素がありますが、そうした事を考えると、会社のサイズを大きくしないと対応できません。

そこで弊社は、同じように島津製作所の代理店で熊本県・長崎県で営業展開している「株式会社イケダ科学」さまと今年4月に持ち株会社を設立しました。株式会社TFA(Technical Force Alliance)直訳すると“技術力同盟”です。

TFAのキーワードはSustainability & Productivity for Customer Satisfaction顧客満足のための持続可能性と生産性で、これらを“向上させる”ということです。

経営資料

現在、弊社とイケダ科学両社の営業・経理フォーマットの統一や技術営業のための教育プログラムの策定を進めています。今触れたフォーマットやシステムの統一は、どちらかの会社が被災した場合、もう一方が速やかに対応可能であるようにする備えでもあります。そもそもこの話自体は2016年から行っていました。途中、熊本震災が起きて時間を要しましたが、両社ともに小規模ゆえに抱えていた問題を解決するための新しい歩みに踏み出しました。今後も同じ志がある方とは、積極的に連携していけたらと考えています。

また、生産性向上には当然ながらITが不可欠なので、今まで以上にITの強化にも力を入れています。

強化したいIT面のポイントをお聞かせください。

昨今、営業管理や事務作業をクラウドにあげて行のが広まって来たと思いますが、弊社は一昨年、あえて社内内にサーバーを作りました。

その理由は、サーバーのメンテナンスを自分たちで出来るノウハウを身に着けるためです。そこで出来るようになったことは、お客様が求めることに直結させていきます。つまり、この面も技術営業の1つの要素にしていこうということです。これからDX化は絶対に外せない事なので、先回りして対応出来る力を付けていかないとけないと思っています。

高着社長の個人的なことも伺わせてください。

座右の銘などはございますか。

あえてあげるなら「勝ちに不思議の勝ちあり、負けに不思議の負けなし」プロ野球の野村克也監督が引用されて有名になった肥前の国平戸藩主の松浦清の名言です。営業は本当にその通りだと痛感しています。勝つ時は、なぜか勝ってしまった時もありますが、負ける時には、絶対に何かしらの理由があります。負けから学ぶことが日常であり、そのためには“負けを負けである”ときちんと認識することが大事だと思います。

余暇に楽しんでいる趣味などはございますか。

私は学生の頃からハンゲライダーを楽しんでいましたが、今は時間がとれないのと、ケガをしてはいけな。控えています。そして今は、ゴルフを楽しんでいます。

ゴルフ歴は15年ほどですが、以前は絶対に関わりな。いと拒んでいました。それは父が妻子をおいて毎週ゴルフに出かけていたからです(笑)。ですが九州のあるディーラーさまから「そろそろゴルフを始めてはどうですか…」と、わざわざ手紙をいただきました。ここまで勧めてくださるのならと始めた次第です。その結果、気分転換に繋がり、始めて良かったです。プレー自体も楽しいですし、社交の場として最適で、多くの方々と知り合う事が出来ました。

一緒に回るのは同業者やディーラーの方で、お客様をゴルフで接待することはありません。弊社は、ゴルフに限らず、営業活動で接待を行ったことは一度もありません。

当協会へのご意見やご要望をお聞かせください。

そもそも昨年までは、私が理事長職を拝命するとは思っていませんでした。

これまで理事として皆様とお話させていただきながら、九州は地理的に東京と離れているところで、会員の皆様にどうやって有意義なサービスを届けるかを考えてまいりました。そうした中で、科学機器学習教室を九州で毎年行っ。ていただき、大変好評を博しています。兼ねてから配信などで東京開催の催し物を地方に供与出来な。かなど、九州科学機器協会の理事会でも議論されてい。ましたが、奇しくもコロナ禍でリモートが進み、ZOOMでの開催ができました。

九州科学機器協会は再来年の2023年に70周年を迎えます。慣習にとらわれず、新しいチャレンジを一緒に行。っていただけると幸いです。



8名の若手スタッフと高着社長(前列中央)