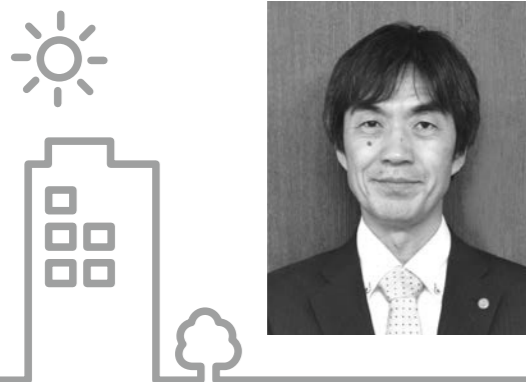


経営資料

No.159 会社訪問

代表取締役社長 森安 里志 氏



株式会社 島津ジーエルシー

会社プロフィール  
 代表者：代表取締役社長 森安 里志  
 本社：〒111-0053 東京都台東区浅草橋 5-20-8 CSタワー5F  
 TEL.03-5835-0120 (代表)  
 関西支店：〒533-0033 大阪市東淀川区東中島 1-18-22  
 新大阪丸ビル別館 9F TEL.06-6328-2255  
 秦野事業所：〒259-1304 神奈川県秦野市堀山下 380-1  
 (株式会社島津製作所 秦野工場内)  
 創業：1995年 設立：2001年  
 資本金：3,000万円(島津製作所 全額出資)  
 従業員：36名  
 事業内容：クロマトグラフ用カラム・充填剤、分析機器用各種消耗品の製造  
 ならびに販売  
 U R L : <https://solutions.shimadzu.co.jp/glc/>

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)

GLC® 主にクロマト系の分析消耗品の開発供給に注力  
 最適なソリューションを実現する島津ジーエルシー

御社の主な事業内容をお聞かせください。

弊社は株式会社島津製作所100%出資の子会社で、島津製作所の分析装置に使用する消耗品・分析機器部品の供給を主体事業としています。島津製作所は、重点事業として液体クロマトグラフィー、マススペクトロメリー（質量分析）などの装置を販売していますが、弊社もその戦略と連携してクロマト系の消耗品供給に注力しています。

液体クロマトをはじめとした分析は、お客様ごとに分析ニーズは様々で、消耗品も多種多様なものが求められます。また、ユニークな分析や研究では、従来の消耗品では対応できないことも多々あります。そうしたニーズにひとつひとつお応えするため、海外を含めた様々なメーカーの消耗品から最適なものを探して調達するだけでなく、弊社の研究開発部門で消耗品を独自開発して提供することもあります。それは弊社が企画から開発までを行って、第三者に製造委託をする開発者製造委託という形で、島津GLCオリジナルブランドとして提供しています。

弊社の特長をまとめると、お客様のニーズに応じて分析結果をきちんと保証出来る信頼性を持った消耗品を自ら開発して提供する、こうした的確なソリューションを提供させていただくという点が、単純に消耗品を仕入れて販売をする販売店とは大きく違う点です。

御社の主力商品を具体的に教えていただけますか。

まず弊社が開発企画に参画した「Shim-pack Arataシリーズ」という液体クロマトグラフ用のカラムがごさいます。あまり馴染みがない方に簡単に説明しますと、液体試料成分の分離・精製を行う液体クロマトグラフで、精度や正確性の鍵を握る消耗品の1つがカラムという部品です。大きさや形状は様々にあり、どのような試料の何を分析するのかということを使い分けられます。

弊社の「Shim-pack Arata」は、塩基性化合物の分析時に従来のカラムと違う優れた分離性能を持っていることから、特に医薬の分野で大変重宝がられています。猛スピードで進化している医薬開発の現場では、今まで多く用いられていたカラムでは対応できない成分の分析が必要となっています。そうしたニーズに対応しているのが「Shim-pack Arata」シリーズです。弊社で研究開発をして第三者に製品化を依頼、品質保証できる体制を構築して、島津製作所のブランド名で世に送り出しました。

また、島津GLCオリジナルブランドの「TORAST-H Glassバイアル」が大変好評です。液体クロマト分析では多くの試料を分析するために、ターンテーブルに数十個から百個の小さな瓶を載せて、試料を自動的に吸引して分析することがよくあります。その瓶がバイアルです。

経営資料

バイアルの質が悪いと、例えば、バイアルに入れた試料に不純物がないかを分析したいのに、バイアルの内面に不純物が吸着してしまい、正しく検出できないということが起こります。その間違った分析で「不純物未検出」という結果が出てしまうと、これは非常に問題です。医薬などでは、分析対象の成分が非常に微量なレベルであることが多く、バイアルの品質は大変重要なものとなっています。

「TORAST-H Glassバイアル」は、そういった問題を解決すべく低吸着なバイアルを目指して開発。精密な分析結果を導き出すことに大いに寄与していると共に、コストパフォーマンスに優れた点からもご評価をいただいています。

弊社製品は、基本的には島津製作所製の分析機器でご利用いただくもので、島津製作所と島津GLCの両方で、島津グループとしての機器分析の総合力を高めていこうと事業を展開しております。

創業から現在に至る経緯をお聞かせいただけますか。

創業は1995年です。この時は、島津製作所100%出資の販売会社である株式会社メロンという会社の、消耗品販売組織の1つとしてGLCセンターという名前で発足しました。メロンはその後、統合や分離などを経て、現在の島津サイエンス東日本株式会社および島津サイエンス西日本株式会社に至っています。

そして株式会社島津GLCとしては2001年に設立、昨年2021年に設立20周年を迎えました。2015年に大阪の門真に物流拠点を置き、同年に関西支店を新大阪に移転、さらに翌年2016年に神奈川県秦野に、島津製作所秦野事業所の一角に事業所を置きました。ここでは、島津GLCとして消耗品の研究開発をスタートさせました。その後、研究開発の成果物を世に出す時には、品質保証が必要となりますので品質管理課を設置しました。それから直近では、生産を全て外部に委託するのではなく、自前でも出来るように生産機能も持つようになっております。

ちなみに島津GLCの名称の“GLC”は「Good Laboratory Consumables」=“良い研究分析の消耗品を”という言葉が由来となっています。

海外への販売も行っているのでしょうか。

今年の1月から、先ほどの「Shim-pack Arataシリーズ」など島津ブランドの消耗品は、全て弊社から島津製作所の海外販社に販売することになりました。

以前は、島津製作所のシンガポール拠点から海外販社に送られていたのですが、売れ行きトレンドや在庫状況を見ながら、リードタイムに遅れが出ないように供給していくには、日頃から販売を行っている弊社の方が良いということになりました。これまでは、需要があったら単純に製品を出荷するといった受け身の形でしたが、今後は島津製作所の分析機器のプロモーションと合わせ、消耗品の方も積極的にプロモーションが出来ないかと思案しています。

とはいえ始まったばかりで、海外への販売はまだまだ小さいです。海外の売上は約6割が中国、次いで2~3割が中国を除くアジア圏、その他の国々が1割前後です。中国やアジアでの売り上げは順調に伸びていて、今後は北米やヨーロッパなどにも広げていきたいと思っています。

経営者としてのご苦労や、逆に喜びを感じたことなど、印象に残っている出来事をお聞かせください。

私が社長に就任したのは2019年ですが、実は創業時から色々関わっています。以前、島津製作所の営業企



Shim-pack Arata シリーズ  
 塩基性化合物分析時のピーク形状や分離の改善に最適な液体クロマトグラフィー用カラム  
 製造：島津製作所

SHシリーズ  
 無極性から高極性までの幅広い液相ラインアップを有する低ブリードGCキャピラリーカラム  
 製造：島津製作所



TORAST-H Glass Vialシリーズ  
 塩基性、酸性、中性、あらゆる化合物に対して優れた低吸着性能を有する品質証明書付きガラス製バイアル  
 製造：島津ジーエルシー



TORAST-Disc  
 性能とコストパフォーマンスに優れたシリンジフィルター  
 製造：島津ジーエルシー



GLC Suction Filter 2  
 液体クロマトグラフ移動相クリーニング機能付きサクシジョンフィルタ  
 製造：島津ジーエルシー



Alsachim安定同位体試薬  
 量分析計による定量分析時の内部標準物質として最適な安定同位体試薬  
 製造：島津ジーエルシー



## 経営資料

画部門に在籍していた時に、島津GLCの若手社員の営業研修を行ったり、マーケティング面をサポートしたり、一時は社外取締役となったこともありました。そういう面では、社長就任以前より事業の中身を見ていたわけです。

そして社長に就任し、まず変えていく必要を感じたことが人事制度、評価制度でした。実は私の社長就任の少し前にかんがりの営業マンが入れ替わっていて、就任時には入社して半年にも満たない営業マンが非常に多かったのです。その理由の1つには、会社全体として掲げたビジョンのもとに、正しく成果を評価していくという仕組みが不十分だったことがありました。それぞれの営業マンは、お客様のために懸命に働き、そしてお客様にも評価をいただいているのですが、その動きが言わば自由過ぎて、会社全体としてマネジメントが行き届いていなかったのです。そこで着手したのは、きちんと目標を掲げてMBOを効かせ、目標の達成のためにPDCAを回して成果を出して、それを通じて社員ひとりひとりが成長した部分を正當に評価するという、評価制度改革、人事制度改革でした。

**森安社長が見直した部分は多かったのでしょうか。**

分かりやすく言うと、それまでは年功序列型で、業績や成果を評価する仕組みになっていなかったのが、ガチガチの成果主義ということではないのですが、ほぼ全ての面で見直しをいたしました。目標を掲げて達成したら報いる、それは賞与だけではなくて職能給という面からも評価をするといったような制度設計を1年半かけて行い、現在はその体制の運用・定着のフェーズに変わっています。

社員ひとりひとり、そもそも優秀な面をたくさん持っていて、情熱もあり、そして制度を改革した意味合いも理解して、取り組みを進めてくれました。

人事面と並行してもう1つ、品質マネジメントシステムのISO9001の取得に取り組みました。研究開発をしている会社でありながらISOを取得していないのは好ましくありません。そして、ISOを取得すること自体が目的というよりも、それを目指す事で体系だった業務スタイルに改革、改善することが大切であると思い、みんなで業務改革を行いました。つまりISOは、業務改革の象徴という位置づけです。

今まで不十分だったマニュアル化、業務手続きの見える化、業務規程集などを、全部体系化していきました。ISOはただ制度や仕組みを変えただけでは取得出来ません。整備した内容で実際に業務を行って、それをレビューして、

確認された後で初めて取得出来るものです。こうして2年をかけて、取得することが出来ました。

人事面と業務面、両方が整えられたことは、今後に大きく成果を出すために一歩踏み出せたと嬉しく思います。

**御社の企業理念を教えてください。**

企業理念は「消耗品事業を通じて、お客様の生涯価値の向上に努めます」ということです。

それとは別に、今後社員と共に「目指す姿」として「シン・ジーエルシー」という言葉を掲げています。「シン・ジーエルシー」の意味する1つ目は、お客様に対して最適なソリューションを提供する「ナンバーワンソリューションプロバイダー」になろうということ、そして2つ目は従業員1人1人が、働きがいや生きがいを感じて、自分がやりたいと願う姿を実現できる場にしようということです。その2つを同時に出来るようする、それが「シン・ジーエルシー」であると位置づけ「目指す姿」というわけです。

**「シン・ゴジラ」などで目にするキャッチーですね。**

ちょっと意識はしました(笑)。私自身が資料を作成して説明会などを何度も行ってきましたが、何よりも社員ひとりひとりが、目標のもとに成果を挙げたら自分にきちんと戻ってくる、さらにそれで自分が成長している、と感じられる仕組みがないと、やはり人は動かないと思います。本当に大切なのは社員です。社長1人がいても何も出来ないわけです。

また、私は就任当時から「Impossible (不可能)」でなく「I'm possible」としてやって行こうという事を伝えていきます。Iとmの間に「r」を入れてだけでポジティブになるわけです。これは言わば私の口癖です。

**今後の目標や御社の課題をお聞かせください。**

課題は、withコロナの中で営業スタイルをもう一段階、変えていかなければいけないという点です。弊社はもともと対面営業が多く、コロナ禍は正直痛手になりました。withコロナの中で、立ち遅れているDX化なども含め、新しい営業スタイルを作っていくことが課題です。

今後の目標ですが、中期経営計画を3年ごとに立てていて、次は2023年から2025年の計画を立てる予定ですが、その立案の前に、先ほどの「シン・ジーエルシー」に絡めて「シン・10年後計画」を作ろうと宣言しました。設立30周年を迎える2031年、島津GLCはこういう姿でありたいという

## 経営資料

軍事強国にしました。

岡山を走るJR伯備線には「方谷駅」というのがあるのですが、その駅周囲には民家がないにも関わらず、山田方谷さんが生きた場所に駅を作って欲しいという地元の声を受けて出来たと聞いています。ちなみに私は、備中松山からは遠いものの、岡山県都窪郡吉備町(現岡山市北区)の生まれです。

**森安社長の愛読書はございますか。**

色々なジャンルを読みます。司馬遼太郎氏の長編小説はほぼ全て読み、塩野七生氏の「ローマ人の物語」(文庫版全43巻)も全て読みました。また、元々理系なのでサイエンス系の本も大好きです。最近ベストセラーになった『世界は「関係」でできている』という量子力学の本を面白く読みました。英語の本ではハリーポッターが流行した頃、アメリカ版とイギリス版で英語の使い方が違うので、読み比べてみました…本当に乱読ですね。

**休日に楽しんでいる趣味などはございますか。**

趣味は天体観測。また山歩きも好きで、山頂でアウトドアランチを作って、仲間とトレッキングを楽しんだりもします。南アルプスの北半分・奥秩父・八ヶ岳周辺はほぼ全て登りました。南アルプスの2500mぐらいまで上がると星空がとても素晴らしいです。

また、香川で讃岐うどんを巡る旅をしてからは、休日に手打ちうどんを打って、家族や仲間と振舞ったりしています。

**協会へのご意見やご要望などがあればお願いします。**

分析に便利な消耗品に関心をお持ちの業界の方や会員の方々に、少しでも弊社を知っていただけたら有難く思います。また、そうした皆様と知り合える出会いの場を提供していただけたら嬉しく思います。



本社スタッフと森安社長(前列中央)