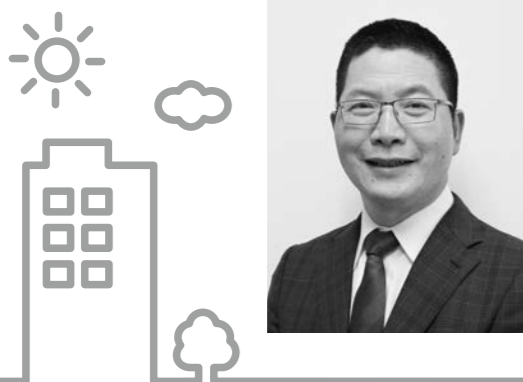


## No.163 会社訪問

代表取締役社長 林 輝 氏



聞き手：岡田康弘（事務局長）、取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ株式会社

## 輝達商事株式会社

会社プロフィール

代表者：代表取締役社長 林 輝

本社：〒113-0034 東京都文京区湯島 2-6-2

SORA お茶の水マンション 1F

TEL: 03-5944-9968 FAX: 03-5944-9968

事業所：東川口事業所 〒333-0801 埼玉県川口市東川口 2-22-10

関西事業所 〒533-0031 大阪府大阪市東淀川区西淡路 1-15-3

ル・シェル新大阪 1F TEL:06-6195-6217

設立：2016年（平成28年）2月22日

資本金：10,000,000円

許可証：古物商許可証 東京都公安委員会許可 第305511606488号

事業内容：中古分析機器の買い取り及び販売

URL: <https://www.terutatsu.co.jp>分析・理化学機器・その他、中古機器の買い取りサービスと  
中国・東南アジアに向けて、中古機器の輸出販売を行う商社

御社の主な事業内容をお聞かせください。

弊社は、大学や企業、研究機関、リース会社などから中古の分析機器や測定機器を買い取り、メンテナンスをして、国内と海外に再販売している中古機器商社です。いわゆるリユース、リサイクル企業で「ゼロ・エミッション」を掲げ、事業を展開しています。

官公庁、大学、研究機関、大手企業などで使用されている分析機器の耐用年数は、5年から10年と考えられていて、その多くの製品が、まだ使える状態であっても産業廃棄物として処分されてきていました。そうした機器は、日本国内をはじめ中国、さらには海外でも多くの需要があります。

そこで弊社は、価値ある機器をお持ちでも、今は不要となってしまったものをお持ちの方と、その機材を必要とされている方の橋渡しをして、両方のお客様の価値創造に貢献し、さらに地球環境保全と社会貢献を果たすべく、事業を展開しています。

販売先の国内向けと海外の割合はどれくらいでしょうか。

販売先は国内が3割、海外が7割で、海外の大部分が中国です。

私は中国の出身で、この輝達商事とは別に、若い時に上海で起業した会社があり、その拠点を活かして中国では上海を中心としてお客様に販売しています。中国の他は、インドやベルギーなどの国があります。

中古品機器の買い取り、販売する機器の例を具体的に教えてください。

非常に多岐に亘ります。

まず、クロマト分析装置(LC、GC、IC 他)、質量分析装置(LCMS、GCMS、ICPMS、TOFMS 他)、光分析装置(UV、FT-IR、RF、AA、ICP 他)、電子顕微鏡(TM、SEM他)等です。

そして乾燥熱処理機器(クリーンオープン、凍結乾燥機他)、純水製造装置、さらに恒温恒湿器、チラー、遠心分離機、滅菌機、顕微鏡 他などがあります。

その他は、ゲノム関連機器(シーケンサー、リアルタイムPCR 他)、環境試験機(高加速寿命試験装置、冷熱衝撃試験機 他)、工業用測定器(三次元測定機 他)、電子天秤、環境用計測器(パーティクルカウンタ、TOC計 他)、実験室設備(実験台、ドラフトチャンバー、クリーンベンチ、大型恒温恒湿槽 他)。

測定器(オシロスコープ、スペクトラムアナライザ 他)、食品加工機械、金属加工機械などです。

申し上げたのが全てではなく、中古品の買い取りですので、商品との出会いは一期一会です。

日本国内でも、中古製品のニーズはあるのです。

国内の大学や企業の研究室でも、中古製品を購入する事に抵抗なくなってきたように感じます。その理由は、やはり研究費が少なくなっていることです。さらに、SDGsの機運が高まる中、廃棄物を出さずに再利用しようという動きが活発になっていることもあります。

これまでお金を払って廃棄していたものが買い取られて支払われるという面、また、地球環境に貢献出来るという両面から、非常に喜んでいただいております。

そして、私が常に大切に考えているのが、協力をいただける皆さん全員が喜ぶことが出来る、Win-Winの関係となることです。弊社は大きな意味で地球環境に貢献でき、お客様に金銭的にご満足いただける両面を行えることを、非常に嬉しく思っています。

中国で中古機器の需要が高まっている背景を教えてください。

経済成長の中、年々、先進国同様の品質保証が求められるようになり、分析機器のニーズが高まっています。

ご存知のように、中国製品を日本へ輸出販売するケースは、非常に増えています。その際に、品質や使用成分など、品物によって色々な分析結果を添付することが必要なわけです。しかし、それを行うための分析機器は、新品ですと非常に高価なので、多くの民間企業が困っていました。そこで弊社は、性能などをメンテナンスした中古機器を、より安価に提供しているのです。

日本の中古製品は、ヨーロッパやアメリカで買い取りをする物よりも非常にきれいな状態なので、人気があります。製品を大切に扱う日本人の気質や文化を感じています。

中古品機器の買い取り品のメンテナンスは、どのように行っているのでしょうか。

日本側、中国側両方に技術者を置いています。メーカーの方の力をお借りする場合も多いです。この、メーカーのメンテナンスにおいては、日本の会社よりも海外の会社

の方が便利なおことが多いです。要はワールドワイドでメンテナンスできる体制があるのです。もちろん日本も、鳥津製作所など、その体制を整えている大手企業はありますが、全体としては少ないのでSDGsを考えると、日本でもそういった動きがより一層広がると良いと思っています。

保管や運搬など、色々な手順が必要になるとは思いますが、お聞かせいただけますか。

弊社のような中古品の買い取り・販売業では、倉庫管理と物流管理はとても大切になります。全体の仕事の7割から8割を占めていると思います。

自社の倉庫は、120坪ある埼玉県東川口のほか羽生、久喜の3カ所にあります。そこで買い取り品のチェック、メンテナンス、海外向けがよいのか国内向けが良いのかなどの仕分けを行います。

中には再販売は難しい物もあります。どの程度の品質なのかは、実際に買い取りに行かないと分からないのです。そのような物は、使える部品を仕分けた後、適切に廃棄をしています。

また、輸出で重要なのはコンテナの手配です。昨今はコンテナ不足が大問題になっていますが、ありがたいことに、ある企業の協力で、我が社は非常にスムーズに問題なく輸出ができています。そうした皆さんのお力をいただけていることは、本当に感謝するばかりです。



埼玉県東川口事業所倉庫

## 経営資料

創業の経緯をお聞かせいただけますか。

私は福建省で生まれ、29歳の時に上海で会社を起業し、30代の時に上海で島津製作所の代理店をやっていました。そして様々なお客様と繋がりを通して、分析機器の中古製品へのニーズを肌で感じてきました。その後、日本の中古製品を中国で販売することを形にしようと、44歳の時に日本で弊社を設立し、やってきた次第です。おかげさまで会社は7期目を迎えています。

上海の会社は、現在息子が継いでいて、日本から送った中古製品を中国で検品・販売する商社のような機能を果たしています。

経営者として喜びを感じたり、逆に困難を感じたような印象的な出来事があればお聞かせください。

やはり、製品を買い取り、また販売していて、お客様に喜んでいただけた時が一番嬉しく感じます。先ほど申したように、常にWin-Winの関係を大切にしていますので、その結果として、お喜びいただける姿を目にできた時が、非常に嬉しいです。

困難を感じたのは、日本語の独特な言い回しや微妙な言い方です。中国の人は、表現が“まっすぐ”なのですが、日本の場合は曖昧な表現が多いです。最後までしっかり聞いていないと意味をはき違えてしまうことがありますし、同じ言葉の言い方でも色々な意味があるので、その時の顔の表情など、すべてを見て理解しなければいけないと思いました。今でも、公文で日本語の勉強をしています。(笑)

新型コロナウイルスの影響はいかがでしたでしょうか。

やはり影響はありました。そんな中でも助かったのは、コロナ禍前の2019年までに、日本と上海で営業の種まきが出来あがっていたことでした。もし起業してすぐにコロナ禍となっていたら、おそらく立ち行かなくなっていたように思います。

また、製品の輸出に問題はないものの、以前ほどには頻繁に行き来できない点は、少し不便を感じています。中国の家族と会う機会が減ってしまい、ちょっと長めの単身赴任の形になっています。

御社の経営方針を教えてくださいませんか。

「資源循環から環境を守るゼロ・エミッション」そして「守

秘義務の厳守」「機密情報の保持」です。

大きな視点として目指す事は、やはり分析機器など様々な機器を再利用することでゴミを減らし、社会に貢献することです。また、買い取り先の方が扱っていたデータなど、機密情報が外部に流出しないようにすることは、厳密に気を配っています。中古機器の買い取りの際、データ消去が正しくされているのか等、入念に確認することには大変気を付けています。

今後の目標や御社の課題をお聞かせください。

5年後に年商10億円の達成を目標としています。急激な売り上げ増ではなく、ゆるやかな売り上げ増を見込んで組織づくりをすることで、より健全な企業体質にしていく予定です。そのために売り上げ目標に比例して順次従業員数を増やし、販売するための製品を増やすために、より全国全地域での仕入れを行うことが出来るよう事業所を増やす計画です。

第7期では関西地区事業所の立ち上げを行いました。8期は九州・沖縄地区に、9期には東北・北海道地区に事業所を立ち上げる予定です。9期までは事業所への投資もあるため、営業利益率は6期同様で考えていき、10期目からより営業利益率を上げることが出来るようにと考えています。

これまで、公的機関からの買い取りもあったのでしょうか。

少ないですが、いくつかございます。

しかし、各機関の事務の方々に、まだまだ弊社のような買い取りの仕組みがあることをあまり知られていません。これから知っていただくと、中古品の買い取りで研究費の足しにも出来るますので、とても喜んでいただけます。ですので、この買い取りのシステムそのものの理解を広げていきたいと思っています。

従業員は10人と少数精鋭ですね。買い取りの際の引き取りも自社で行われているとうかがいました。

はい、ですので非常に忙しいです。弊社を信頼して頼んでいただいているので、別の外注業者が引き取りにいくのでは対応しきれず、難しいのです。将来的には、買い取りには、専門の人材を作っていく、依頼されたお客様が、私どもの引き取りの様子を見た時に「さすがプロ」と感じていた

## 経営資料

休日を楽しんでいる趣味などはございますか。

趣味はゴルフです。きっかけは、韓国や中国のお客様で「日本でゴルフを楽しみたい」という方と出会ったことでした。ゴルフを始める以前は仕事一筋の生活だったので、今は休日に、体にも心にも良い趣味が出来たと嬉しく思っています。

最後に、協会へのご意見やご要望などがありましたら、お願いします。

毎月、この冊子を通して様々な活動や情報を拝見しており、とても素晴らしいと思います。今回、私どもの取材もしていただき、嬉しく思います。

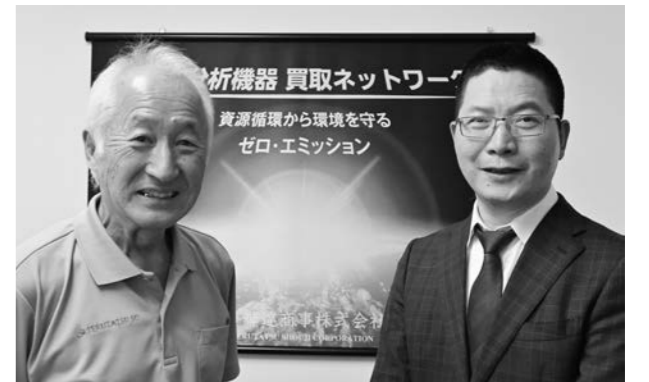
要望は科学機器業界全体に向けてなのですが、先ほども申しましたように、科学機器のメーカーには、中古品のメンテナンスを行っていないところがあります。今後、メンテナンスのご協力をいただければありがたいと思っています。

また、フロンの問題があります。家庭用冷蔵庫のフロンはリサイクル法で回収することが決められていますが、理化学機器ではその規定がなく、廃棄をするのにお困りのお客様が多数いらっしゃいます。

そしてもう1つ、現在、研究所に医療用の品番を取得している製品が売られている状況があります。これは買い取りや再利用が出来ません。

今後、SDGsを考えても、企業は売る段階から再利用できるようにすることが必要です。例えば、医療用と研究所用とに分けて販売されるような仕組みづくりなど、科学機器協会のリードで整えていただけないだろうかという希望があります。

また、協会主催のイベントを、大阪でももっと開いていただけますと、ありがたく思います。



東京本社 小林部長(左)と林社長(右)

だけの体制を作り上げたいと考えています。引き取りの窓口を担う人材は、営業とは別に、置きたいと思っています。

この「科学機器」冊子の後半には、物流企業さまの広告も見受けられますが、将来的に繋がる事が出来ないかと考えながら見させていただいております。今後、いい形で、協力していく体制が出来ましたらと思っています。

林社長の出身地である中国・福建省は、上海にも比較的近い地域ですね。

はい、福建省は中国の南部で、ウーロン茶が有名なところですが。中国の感覚でいうと、上海までは近いですが、距離にして1400km以上はあるので、日本の方にとっては遠いかもかもしれません。

現在は、中国での販売先はほとんどが上海とその近郊です。北京など遠い地域になると、実はお国柄が違うように、感じるほどに人の感覚も変わり、また行き来する時間も1日以上かかります。なのでそうした遠方に拡大することは、今は考えていません。

社員との懇親やイベントなどを行うことはありますか。

コロナ禍以前は、飲み会や社員旅行などで交流を深めていました。社員旅行で熱海や大阪など色々なところに出かけました。そして、中国のお客様が来日することもよくありました。参加された皆さんに一番人気があるのは「富士山」です。私も富士山は大好きで、もう10回以上行っています。

林社長の個人的なことも伺わせてください。

座右の銘や、敬愛する人物を教えてくださいませんか。

座右の銘は「善」です。「善」という言葉を生きる中心に置き、守っていくことで、最悪のことや最低のことは、そんなに起こらないと考えています。これは中国では色んな人が持っている考え方で、自分の子どもにも「善」の大切さは伝えていきます。

尊敬する人は稲盛和夫さんです。稲盛さんが唱えた「アモーバ経営」を、若い頃に上海の会社で行った事があります。結果的には失敗したのですが、当時は若く、形を参考にしたものの、細部まで考えがおよんでいなかったように思います。その体験を通し、いいと思える方法でも、人が変わり、やり方が違くと、そうでなくなることを学びました。