

## No.165 会社訪問

代表取締役社長 木村 洋介 氏



## 広島和光株式会社

会社プロフィール

代表者:代表取締役社長 木村 洋介

本社:〒732-0818 広島市南区段原日出1丁目1番15号  
TEL:082-285-5155 (代表) FAX:082-510-0290営業所:岡山営業所、福山営業所、東広島営業所、広島営業所、  
岩国営業所、徳山営業所、防府営業所、宇部営業所、  
東京営業所、千葉営業所、大阪出張所

子会社:鳥取サイエンス株式会社

創業:1983年2月

資本金:1,200万円

従業員:145名

事業内容:試薬・医薬品・臨床検査薬・毒物・劇物・化学工業薬品・  
食品添加物・高圧ガス・理化学機器・医療用機器・消耗機材・  
計量器の販売・医療用機器の修理URL: <https://www.hiroshima-wako.co.jp/>

聞き手:梅垣善通(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)

広島和光株式会社 広島を拠点に、試薬・工業薬品・臨床検査薬他、理化学機器を  
ワンストップで提供。山陽・山陰の広域エリアで営業展開

本日は木村洋介社長と、中四国科学機器協会・理事長も務めておられる、木村稔相談役にお話を伺います。まずは木村社長、御社の主な事業内容をお聞かせください。

弊社は試薬を中心に、理化学機器、工業薬品、臨床検査薬を取扱う商社です。広島に本社を置き、拠点が広島、岡山、山口の山陽3県の各都市と東京、千葉、そして大阪などの出張所を合わせ11か所です。また、子会社の鳥取サイエンスでは、山陰地方の営業をカバーしております。

弊社は、創業当時から民間企業のお客様がメインで、売上の半分以上を占めています。多様な業種のお客様がいらっしゃり、例えば、山口県の岩国・周南・宇部などの石油化学コンビナートを持つ製造業のお客様とは、創業当時から繋がりが強く、お客様の発展と共に弊社も成長してきた経緯があります。そうした民間企業への試薬、理化学機器などを提供する他、臨床検査薬を病院や検査センター、大学の研究室などに販売しております。

本社外観▶



御社の強みについてお聞かせいただけますか。

弊社は、それぞれのお客様に1つの商品を提供すると

いうよりも、必要とする様々な物をまとめてお届けする、いわば物流を担っている側面がございます。

試薬や薬品だけでなく、研究用の部材から製造に関わるような部材まで、幅広く一貫して提供できる体制にあることが強い特徴だと思っております。例えば、試薬を使うお客様は、当然他の消耗品や、ガラス器具関係も必要としておりますので、私達がまとめて、ワンストップで提供させていただけるように努めています。小さな器具はもちろん、機械、また近年では設備の方もご用命に応じ承っております。

そうした体制づくりを進めてきたことで、営業の発展性も生まれました。例えば、ある企業のお客様のところに研究開発のために試薬を販売していたところ、本商品化となり、それまで数百g単位の発注だったものがトン単位になりました。また、商品を出荷するにあたっての品質管理用部材を新たに提供させていただけた例もございました。

そして弊社は、研究開発支援産業としてケミカル原料等においても企業の求める技術革新に対応出来るよう、バイオ、ゲノム、ナノテクノロジー等研究開発に関連する商品及び、遺伝子治療等における新規検査薬、検査機器等、幅広く市場が求める商品の供給を図ってまいります。

試薬などの薬品関係と器具や機械関係の売り上げ比率はどれくらいでしょうか。

試薬、工業薬品、臨床検査薬などで7割、器具や機械関係が3割です。そのうち臨床検査関連のもの試薬消耗品、分析機械なども含めておよそ2割前後でございます。年商は昨年3月決算で118億円、従業員は145名です。

中国地方の特性や、各県の県民性などはございますか。

都市部と比べると営業エリアが非常に広域です。中国・四国地方は広い範囲に工業地帯が点在していますので、地域により得意な産業分野が様々でバラエティ豊かです。

県民性ですが、一般論として「お国柄」の違いはあるかもしれませんが、もちろんお客様ごと、その人ごとに性格は違うのでひとくくりには出来ませんが、広島は港湾地域に工業が発展してきて、漁業も盛んなので、賑やかな雰囲気を感じます。山口県は古くから「西の京都」と言われるほど栄え、また明治維新で中心的な存在となったこともあり、歴史が支える強さを感じます。岡山県は名刀の産地があったりして、職人の街としても知られてきました。鳥取県は、冬の気候がなかなか厳しいので、非常に粘り強く物事を成し遂げる気質だと言われます。山陽・山陰どの県でも、街ごとに違う雰囲気や魅力を持ち合わせていると思います。

次に木村相談役にお伺いします。

創業の経緯や御社のあゆみを教えてくださいませんか。

1983年(昭和58年)2月1日に会社を創業しました。創業当初は「広島和光純薬」という会社名でした。この経緯は少し特殊です。創業の前、私は当時の和光純薬(現・富士フイルム和光純薬株式会社)の商品を含めた試薬や臨床検査薬を販売する某会社に勤務していたのですが、その会社が経営不振で事業の継続を断念することになったのです。それにより、その会社を通して販売をしていた和光純薬を含むメーカー様の方も、購入していたお客様の方も困ってしまう状況となりました。そんな中、お客様からも、また仕入れ先の主力メーカーであった和光純薬からも「木村さんがやるのならば、全面的に応援するから」という声をいただき、新しく会社を創業することになったのです。

そして、前の会社が取引していたお客様に対し販売することが必要だったため、創業時から広島県、そして山口県、東京都、千葉県で、6拠点同時に立ち上げました。

創業当時の社員は23人で、全員、私が前に勤務していた会社のメンバーです。当時は皆若かったです。今では私を含め4人が創業時のメンバーです。

創業当初のご苦労で、思い出されることはありますか。

私どものように試薬、また試薬の中でも臨床検査薬関係の販売するには、営業するよりも前に、許認可事項が優先いたします。許認可が先で、営業が出来るのはその後になるわけです。その関連で少し苦労はありました。

本社の方の必要な許認可事項に、私が個人で持っていた毒劇物の販売の許認可や、消防の関係、また危険物の免許関係と設備関係、さらには一部高圧ガスなどの同時許認可も受け、そして薬剤師の先生も新たに雇いました。連日めまぐるしい忙しさでしたが、皆様が本当にバックアップしてくださいました。

沿革を拝見すると、1996年(平成8)は会社名を改称したり、他社との合併など、色々なことがあったようですね。

会社名を変えたのは、時代と共に、新しい設備が出来た時に、機材や装置と試薬が一体化して販売されることが多くなって来たことが大きな理由でした。臨床関係、ライフサイエンス関係、特に外国製の装置では、その流れが非常に顕著でした。そうした中で、最初に社長が申しましたように、試薬や薬品だけでなく、必要なものをワンセットで取り扱うことが必要になってきていたのです。そこで、このように「会社は変わって行くんだ」という社員に対するメッセージも含めて、現在の社名に改称しました。

この頃は、親会社の和光純薬の方からの案件で、岡山市が本社だった和光薬品株式会社との合併があり、さらには前年の平成7年、鳥取市が本社の鳥取サイエンス株式会社の買収がありました。鳥取の方は、先方の社長から、「これまで本社の和光純薬が所有していた株を弊社に買い取って欲しい」という依頼があり、友好的に買収したという形です。さらにもう1つ、東京のある化学商社の試薬部門の事業部の買取りもありました。合併、会社の資本買収、事業部の買収、3つがあり、大きな転換点でした。

鳥取サイエンスの話で、1つ余談があります。当時の社長の娘さんが、東京で薬学を学んでいたのですが、ある時とてもハンサムな男性と共に帰ってきて、「会社を継がない」ことを話したそうです。その男性はミュージシャンの浜田省

## 経営資料

吾さんで、おふたりは後にご結婚されました。私は「木村稔さんへ」と名前入りでサインをいただきましたが、その色紙はとても貴重だという事を後で知りました。



左：木村 稔 相談役 右：木村 洋介 社長

木村相談役、ありがとうございました。

再び木村社長に伺います。これまで仕事で強く印象に残った事をお聞かせください。

私が社長に就任したのは2018年(平成30年)6月です。まだ年浅いのですが、個人的には5年前に本社を今の場所に移転した事を印象深く記憶しています。創業から35年間、先輩方が積み上げてきたものが、“新築の自社ビルに移転する”という目に見える成果として成し遂げられたことに、敬意とこれからの責任を感じると共に、また会社として成長していく転機に出来るだろうと感じました。それから5年が経ち、今年が創業40周年となります。

もう1つ、私が社長になる10年ぐらい前ですが、世代交代を進めることを迫られた時期がありました。創業時に若い年齢だった皆さんが、例えば約30年間支店長など主要な立場を務めておられたのですが、次々に定年を迎えられることがあったのです。苦労というわけではないのですが、丁寧じっくりと取り組んだことなので印象に残っています。

どう進めたかという、当時の幹部クラスと若手の係長クラスのメンバーが交流する「係長会議」という場を作り、「会社が今どうなっているのか、どうやってここまで来たのか」などの話をきちんと出来る場を月に1回ほど持ちました。そして会議の後は、当時の役員の方も交えてフランクな雰囲気話で話せる食事会をして、より密にコミュニケーション出来るようにしました。そうして3年ほど続けまして、先輩方に話を受けて、ではこの先、会社をどうするかということに係長クラスの若手メンバーが集まって、課題のテーマを抽出して行って指針を導き出していきました。その後、この中のメンバーが1人、2人と拠点の所長等になってリーダーとして引っ張ってくれています。そしてまた、新しく出てきた課題をクリアしていく、そんな10年だったと思います。

御社の経営方針、経営理念をお聞かせください。

経営理念には「顧客と会社と社員のゆるぎない連携のもと、共栄発展をいたします。健全な長寿社会創造のための研究支援を行います」を掲げています。弊社は販売商社であり、まず、社員1人1人がお客様に認めていただいて、ご満足いただけるという事があってこそです。その思いをしっかりと持つことは、創業当時から変わらない理念です。そのうえで社会全体が豊かになり、社員1人1人が幸せになっていくことに大きな意味があるという考えを、会社の大きな方針として持っております。

御社の課題や事業目標をお聞かせください。

事業継続というところに、一番重点を置いています。というのは、日本の労働力人口は減る一方であるとの厳しい現実があるので、いかにしっかり雇用を確保していくのが課題だと思っています。ですから男女問わず、社員の世代が広く、安心して働ける職場環境の整備づくりには気を配っています。

また、もう1つ大きな課題としては、中国・関東と広域に拠点を置いて営業をしていますが、社員全員が同じレベルで仕事が出来ているかという、正直、差が生じていると感じることがあります。この要因には社員が20人いる拠点があれば5人のところもあったり、担当するお客様がそれぞれ異なる形だったり、色々なことがあります。しかしお客様からすると、どの営業も「広島和光」ですので、なるべく等しく一定レベルのサービスが出来る質の高さを目指すことを、常に解決していくべき課題だと感じています。

木村相談役にお聞きします。昭和、平成、令和の時代を歩んでこれ、現在、どんな想いをお持ちでしょうか。

「面白かったなあ…」というのが第一です。

実は苦しかった思いは、あったかもしれませんが、今となっては何も覚えていません。約55年間、試薬や臨床検査薬、その周辺だけで、色々な変化がある中で、乗り遅れないように少しずつ順応しながら、出来る仕事を1つずつ増やしてきたわけですが、全部まとめて「良い業界にご縁をもらった」と本当に思います。

この「科学技術立国日本」という1つの大きなテーマの中で、やはり私たちの仕事は面白いし、また未来があるなと思っています。

奥深くしみるお言葉です。ありがとうございます。

木村社長、相談役の個人的なことをお伺いします。余暇に楽しんでおられる趣味、また座右の銘などがありましたら、お聞かせください。

趣味はゴルフで20年以上続けています。中四国科学機器協会では「クライシス会」というゴルフの会が年に1回あり、楽しみに参加しています。

座右の銘と言うか、好きな言葉は「継続は力なり」。そして父である相談役にずっと言われてきた言葉は「らしくあれ」ということです。その人の立場で「らしくある」とはどういうことなのかと私なりに解釈すると、周りが求めている期待を裏切らないようにしなさい、という意味に捉えています。

本は、最近は少し読書量が減りましたが、30代までは新書、歴史書を好んで結構読んできました。最近では今年の賀詞交歓会で紹介いただいたマイケル・ファラデーの「ロウソクの科学」を読んでいます。

それでは、木村相談役の座右の銘をお聞かせください。

ころころと変わってしまっていますが、最近は「単糸不成線 孤掌豈能鳴(たんしせんなさず こしょうあによくならんや)」です。1本の糸は切れて線を作れないけども、東ねて繋いで太くなれば強い。そして片方の手のひらでは音は出ない、相方がいないといい音は出せないという意味です。つまり、1人では何も出来ないということです。相方というのは、家族、夫婦、仕事の相棒など、出会った色々な人のことになると思います。合併などで他社からのメンバーも増えた時、たまたまこの言葉にも出会い、大切にしています。

最後に、科学機器協会に対してのご意見・ご要望を社長、相談役をお願いいたします。

社長：全国の業界の動向、技術的な話、法令、予算関連などの情報が取り切れていないことがありますので、この機関誌「科学機器」やメールその他で情報をいただけるのはありがたく思っております。こうした有益な情報を今後も継続してご提供いただければありがたいと思っています。

相談役：昨日は、中・四国科学機器協会の40周年行事をやらせていただきました。振り返ってみると本当に面白く、夢がある業界に良いご縁があったなと思っています。

1つ要望があります。JASISの展示会に私と社長で参り

## 経営資料

ましたが、本来は若い現場の社員にどんどん行ってもらいたいです。東京では数百円で行けるものだと思うのですが、地方企業としては時間もお金もかかり、なかなか機会を得るのが難しいのです。そうした展示会で専門の各社さんにご説明いただくのを聞いたりすると、ワクワクするわけです。そうした機会を若い社員に体験させたいので、地方にも色々な展示や機会があればと思っています。

## 営業所・子会社紹介



本社



岡山営業所



福山営業所



東広島営業所



広島営業所



岩国営業所



徳山営業所



防府営業所



宇部営業所



東京営業所



千葉営業所



鳥取サイエンス株