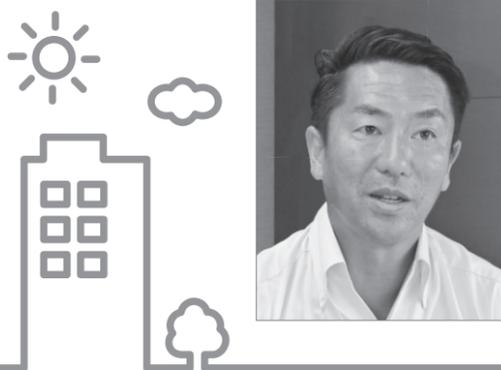


## No.182 会社訪問

代表取締役社長 高木 亮 氏



## 湘南科学株式会社

会社プロフィール

代表者:代表取締役社長 高木 亮

本社:〒252-0815 神奈川県藤沢市石川 6-18-41

TEL:0466-86-8282 FAX:0466-86-0202

創業:1973年(昭和48年)

資本金:1,000万円

従業員:30名

事業内容:汎用理化学機器、分析機器、測定機器、実験室設備及び関連製品、消耗品等の販売。

オーダーメイドの実験室設備の販売。特注品の理化学関連機器、ガラス・樹脂・ステンレス・フッ素樹脂材料の製作。

分析機器や計測機器の校正・点検・修理。

URL:https://www.shonankagaku.co.jp

聞き手:富山裕明(広報委員長)、岡田康弘(編集長)、取材・撮影・編集:クリエイティブ・レイ(株)

Shonan  
Scientific Co., Ltd.  
It's a lightbulb that illuminates all science.広い仕入れルートからニーズに応じ、最適な製品を供給  
オーダーメイド実験設備も請け負う理化学商社・湘南科学

御社の事業内容についてお聞かせください。

高木 弊社は、主に神奈川県内のお客様を中心に営業を展開している理化学商社です。扱っている理化学商品は分析機器、計測機器、実験室設備、消耗品など多岐にわたり、仕入れ先のメーカーは、お取引の頻度を問わずに挙げると3000社ほどです。そして、販売しているお客様のジャンルは、例えば製薬関係、エレクトロニクス、食品関係、鉄鋼業、機械等の工業関係といったように非常に多彩で、それぞれ望まれる製品はジャンルによって異なります。

そうしたお客様からの多種多様なご要望にお応えできる体制を、創業から50年かけて整えてきました。設備一式を揃えて提案して欲しいといったことや、オーダーメイドのご要望等にも広く対応しています。また、弊社の方から実験室設備について、どのような製品をどうレイアウトするのかといった提案なども随時行っていて、全てお任せいただくこともございます。そうした設備関係について、近年では建設業の許可を求められることが多くなってきましたので、2022年に建設業許可を取得しました。

神奈川県を中心に営業展開されているということですが、お客様の販売実績をお聞かせください。

高木 お取引の大小はございますが1000社ほどになると思います。そして営業エリアは、もともと神奈川県を中心に隣接する東京・静岡、さらに京浜地区を中心としてきました。しかし、ここ15年ほどの間に、工場や実験施設を地方に移転する企業様が多くあり、そうしたケースでは東京・静岡・京浜地区以外の地方でもお取引があります。

営業活動で心がけていることをお聞かせください。

高木 やはりお客様のニーズを的確に受け取ることに留意しています。例えば、お客様からご要望がある計測機器の場合でも、ヒアリングしてみると重要なポイントは、その都度異なります。例えば価格が一番重要なのか、計測数値を非常に細部まで出せることが大事なのか、また扱うサンプルが気体、液体、固体のどれなのかなど、お客様ごとに優先する事柄は違います。そのご要望に対して強みを持つメーカーの製品を選別し、そしてメーカーのご担当者と一緒に、お客様のサポートをさせていただくような営業体制です。

弊社では、お客様にどういった提案が最もご満足いただけるのか、ということを常に考えて事業を展開しております。

創業から51年、これまでの歩みをお聞かせください。

高木 1973年(昭和48年)に、私の祖父が創業しました。祖父は、ヤマト科学に勤務していて55歳で定年退職しました。その時、上司であった森川巽様から「神奈川県南部に理化学機器を販売する会社がほとんどなくて困っている、お客さんが多数あるのでやってみてはどうか…」と独立を薦められたそうです。

弊社は昭和48年3月に創業し、同年の11月には会社組織にして、湘南科学(株)という社名でスタートしました。最初は個人事業で、神奈川県大船の自宅庭にバラック小屋を建て、仕事を始めました。私は子どもの時に小屋で働いている父の姿を見て育ちました。実は創業からほどなくして、祖父が病気になり、割と早い時期に私の父親が2代目社長となりました。父は大船にある三菱系のグループ会社に勤務していましたが、今話したようなことがあり、35歳で三菱を退社して社長を継ぎました。

弊社の黎明期は、例えば「どうしても今日中にアルコール濃度計が1本だけ必要だ」というお客様のご要望に応じて、祖父が大船から東京へ仕入れに行き、また大船に戻ってきてから納品、そこからお取引が始まったといったことが多々あったようです。今のように宅配物流システムが確立されていないので、引き取りに行くしか無かったようです。当時は東京神田に多くの理化学メーカーがあったので、父は毎朝5時半に出発して、神田のメーカーをぐるりとまわって製品を積んだ後、神奈川県内のお客様に納品して回るということが日常でした。

そうして創業から20年の間に、従業員を徐々に増やしながら事業を拡大し、鎌倉市内と大和市に営業所を設けて運営してきました。そして、2001年に両営業所の中間にあたる藤沢市の今の場所に本社を構えました。現在も鎌倉と大和の拠点は支店として置いています。

私は大学を卒業後に、最初は修行のような形で、(株)井内盛栄堂(現アズワン(株))で働かせていただき、その後、弊社に入りました。入社してから今年で23年目になります。

私が父の後を引き継ぐことを意識しながら、営業するようになったこの15年ほどの間が、今に繋がる基盤を固めていった時期だったようにも思います。創業者と2代目の思い、そして3代目の私が抱いていた思いが三位一体となったシナジー効果が生まれてきたように感じています。私が社長に就いたのは2018年41歳の時で、今年で7年目になります。私の就任と同時に、父は会長になりました。

41歳で社長とは、重責だったと推察します。

高木 父は以前から「60歳を過ぎたら社長は降りる。お前に引き継ぐ。」と言っていました。実は、そんな洗脳してくるような言葉を、長く聞かされていたので、早いとは感じませんでした。実際は、その言葉より数年後にスライドした感じです。

今では41歳で社長になって良かったように感じています。もちろん力が至らないことからの失敗は多々ありましたが、若いからこそ経験できて、今後活かせる失敗が出来たのかなとも思っています。そして会社を受け継ぐということは、「前の世代で時代にマッチしなくなってきていた部分を、今の時代に合わせ直す」と、いったことのように感じました。父も祖父から引き継いだ時に、同じように感じただろうと想像します。その取り組みはとても有意義で楽しいことでもあります。また、それを着実に進めていくことで、「会社のピークはこれから先に創り出せる」と、私は思っています。

これまで強く印象に残った出来事をお聞かせください。

高木 私が営業マンだった時のことですが、様々な分野の研究開発者、あるいは研究開発部門の方々とは色々なお話をする機会をいただきました。そこでお手伝いをさせていただいて、結果的に製品が出来上がったことを聞いたり、一般市場に出回っていたり、そのCMを見たりすると、我々は裏方ですが嬉しさを感じます。

そして、強烈に印象に残っていることがあります。私がまだ30代、いずれは経営者の立場になるだろうと薄っすら感じていた頃、日本科学機器協会創立70周年記念式典で堀場雅夫様と言葉を交わさせていただいた時の事です。

堀場製作所創業者・堀場雅夫様でしょうか。

高木 当時若かった私は、業界の右も左も堀場様の偉大さも知らない頃で、弊社とお取引のある会社様とご挨拶させていただこうという軽い気持ちでした。堀場様と一言交わした時にオーラに圧倒されたというか、魅了されました。対面すると突然緊張して、その後どんなお話をさせていただいたかは、あまり記憶がありません。「仕事は君がやるしかない、とにかく頑張れ。ただ、遊びも分からないといけないよ…」と、言われたことが印象的でした。その出会いは、私が初めて知る世界観をお持ちでしたので、一気に心をつかまれました。その後、堀場様の書籍を読み、改めて学びました。座右の銘「おもしろおかしく」は、私にピッタリ、常に心に刻んでいます。

## 経営資料



◀バスケの  
応援観戦  
▼湘南ビーチ・  
クリーン活動



▲全国商工会議所主催サッカー大会の優勝メンバー

近年のコロナ禍の影響などは、いかがでしたか。

高木 世の中全体がそうであったように、お客様への営業も止まり、一瞬どうしてよいか分からず、物が入ってこない時期もありましたが、最終的に売上げが下がるようなことはありませんでした。地元に着しているからかもしれないのですが、藤沢商工会議所から弊社に、マスクの受け取りをお願いされたという繋がりが、通常とは違う仕入ルートができたりました。

2003年にSARSが流行した時もそうですが、世の中が大変な有事の時に我々に何ができるのか、少しでも社会のお役にできれば良いと、強く意識して仕事に臨んでいます。一方、必要な物をご提供することで売上が上がるという事実があるので、それを地元に戻していく活動も行っています。

例えば、タウンニュースという街の新聞媒体の中学生版があり、その誌面で災害系のスポンサードを行っています。今年元旦に能登地震で甚大な被害がありましたが、湘南地域も海に面しているため、日頃から子ども達に防災意識を高めて欲しいという願いからです。

また、地元のプロバスケットボールチームのB3リーグ・湘南ユナイテッドBCをスポンサード、そのチームを通じて子ども達のスクールに貢献する活動も行っています。

地元との様々なつながりがあるんですね。社内での交流イベントもあるのですか。

高木 湘南ユナイテッドバスケットボールチームの観戦は、社員みんなで行きます。チケットを地元の子どものバスケットチームにプレゼントして招待することも行いました。

その他、海が近いのでビーチクリーンも行っています。社員の家族、お子さん方にも呼びかけて、一緒に海岸をきれいにします。拾ったゴミから、お子さんたちが海洋プラスチックごみの事や、環境を守ることへの関心を持つきっかけに繋がっていると思います。

会社の飲み会も随時あり、もちろん希望者のみの自由参加ですが、ほとんどの社員が参加して交流を深めています。

御社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

高木 創業当時掲げている社是が「常念必現」です。「常に念ずると必ず現れる」という意味です。逆に言うと、夢でも目標でも何でも思わなければ到達できない、という思いがこめられています。若い世代にとっては古風な響きですが、創業者、先代、そして私も大切にしている言葉です。

また、「常に「和」を貴び「信義」を重んずる」ということも社是に掲げています。つまり、仲間を信頼して絶対に嘘をついてはいけないということです。私たちは、創業当時からこの言葉を大切に取組んでいます。

今後の課題があればお聞かせください。

高木 多くの企業で、「お客様ファースト」という事が言われてきました。私が社長になってから取り組んでいるのですが、弊社は「社員ファースト」で動いています。これを着実に進めていくことが私の課題です。その理由は、社員がまず幸せで楽しいことを優先して動き、そこから生まれる余裕があってこそ、お客様のために一生懸命に考えられるようになると思うからです。そういったことで、社員に対してどういう風に接すると幸せでいられるかを常に考え、その職場環境を作っていくことが、私の今の課題になっています。

そして会社としては、人材の確保が課題です。現時点の人手不足は私が動き回ればフォローできますが、将来の事を考えると、より人手を確保しないとこの先の計画に支障が出るので頭を悩ませています。

これからは、従来のような“うちの商社”“この会社はメーカー”といった昔ながらの業種区分や、営業エリアは神奈川中心といった地域区分等、色々な面での区分がなくなってシームレスになると思いますし、現在進行でその方向に変化していると思います。その中で、弊社もグローバルな対応を求められることも出てくると思います。その変化に対応していけるよう、専門的な事がこなせる人材が必要だと思って

います。そしてシームレスな時代の中でのグローバル展開や、外部と繋がりをどう持っていくかということも、これからの課題になるだろうと頭の中で描いています。

神奈川エリアの市場や特徴などを、お聞かせください。

高木 県外のお客様と接した時に感じたのですが、神奈川エリアのお客様は、「働く時は働く、個人の時間は大切にしたい」という方が多いように感じました。湘南だからということではなく、仕事と遊びを含めた個人の時間のバランス感覚が良いお客様が多いような気がします。遊びの中から生まれる発想が、仕事で活かされることは多いと思います。もともと神奈川だけでなく、他の地域の方でも同じことを感じている方は多いかもしれません。

ここからは、高木社長の個人的なことも伺います。

愛読書などはございますか。

高木 本は、安価にして人の人生を知ることが出来るので、ありがたいものだと思います。私はジャンルを問わず色々読みます。特に愛読書ということは決めず、カバー帯の文句に興味を持ったら買って読むことが多いです。自分がない視点をたくさん得られるのが非常に有意義です。

私は、比較的落ち着いたタイプなので、「静かな人の戦略書」という真逆の本が、非常に興味深かったです。(笑)

趣味や、余暇に楽しんでいることなどは、ございますか。

高木 サーフィンとサッカーです。全国の商工会議所に関係している県や市がクラブ単位でチームを組んで戦うサッカーの全国大会があります。60近いチームが参加してガチ

ンコで戦う部門ですが、私が45歳の時になんと全国優勝をすることができました。そこで区切りを付けて、選手登録を終えて引退したのですが、つい先日、全国大会の運営サポートをしていると、またコートでプレーしたい気持ちが湧いてきました。ということで、また選手に復帰する予定です。(笑)

協会へのご意見やご要望などがあればお願いします。

高木 日本科学機器協会に加盟の仕入先メーカー、販売先の会社様には、日頃より大変お世話になっております。

私はSJCなどをはじめ、本当に皆さんにサポートしていただけてまいりました。この協会がなければ、先輩の皆様、若い方々、こんなに大勢の業界の人たちとお話やお会いすることは出来なかったと思います。そんな環境をただただすごく幸せであり、協会の意義をすごく感じています。

今後も行事がある時には、湘南より積極的に参加したいと考えていますので、たくさんの事業イベントを続けていただけたら、ありがたいと思っています。



社内スタッフと高木社長(右)



創立50周年記念・ファミリーデー 2023年8月