

No.184 会社訪問

取締役社長 遠藤 恒介氏



遠藤科学株式会社

会社プロフィール

代表者:取締役社長 遠藤 恒介

本社:〒422-8567 静岡県静岡市駿河区西脇1294

TEL:054-283-6222 FAX:054-283-6107

営業所:つくば・千葉・横浜・平塚・厚木・御殿場・三島・富士・静岡・島田・袋井・浜松・湖西・豊橋・安城

創業:1947(昭和22)年1月

設立:1952(昭和27)年12月

資本金:6,250万円

従業員:約240名

事業内容:理化学機器・分析機器・電子計測器・試験機・光学機器・精密測定器・バイオ関連機器・真空装置等を販売。自社開発特注製品も手掛ける

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

聞き手:岡田康弘(編集長)、取材・撮影・編集:クリエイティブ・レイ株

高密度な地域密着をモットーに、東海・関東エリアで営業展開
創業から77年、静岡に本社を置く総合理化学商社「遠藤科学」

御社の事業内容についてお聞かせください。

遠藤 弊社は1947(昭和22)年創業、静岡市に本社を置く理化学機器の総合商社です。

商品群は大きく分けると4つあります。1つ目が、分析機器から理科室にあるような実験器具などを含む理化学機器で、売上全体の約50%を占めています。次に、少し毛色の違う電子計測器類が約25%、電気信号を見るようなオシロスコープやマルチメーター、耐圧試験器、さらに電気信号以外にも振動や音等を測るような計測器類がここに含まれます。3つ目が、材料や製品の試験機類が約15%、引っ張りや落下させて強度や耐久性を調べる機械、温度や湿度ストレスを加え試験する機械などです。4つ目がいわゆるコンピュータ関連です。パソコン、サーバー、それらに付随するプリンタ、ワークステーション、プロジェクターなどのOA機器になり、売上は全体の7%程です。さらに今述べた4部門以外で、例えば工具類等の販売、その他理化学関連施設の移設事業などがあります。このように取扱商品は数千種類と多種多様です。

また、既製品だけでなく、お客様のニーズに応じた自社開発の特注製品もごございます。主に試験機で、例えばお客様がどういったタクトタイムで試験をしたい、こんな測定信号を

出して測定をしたいが、既製品では存在しないといった場合に、ご要望に応じて自社で作っています。ですので、商社ですが試験評価装置、試験機、計測システムなどのものづくりも行っています。自社製品の売上は、全体の約10%となっています。

御社の営業形態についてお聞かせください。

遠藤 営業所は愛知県東部の安城市から、静岡県、神奈川県、千葉県、東は茨城県つくば市まで合計15拠点です。弊社の営業形態は「30分以内でお客様ののもとに駆けつけられる!」という地元密着型、しかもかなり密度を高く持って営業展開してきました。例えば、装置の故障やトラブルがあった時こそ、弊社がお役に立てる時ですので、お客様のためにいち早く駆けつけられる体制を整えています。

この点は東京、大阪、名古屋など、比較的大都市にしか拠点をもちないメーカー様と比べて、スピーディーな対応ができる点が強みです。



本社社屋

主にどのような分野や業界のお客様が多いのでしょうか。

遠藤 非常に多岐にわたりますが、お客様の90%は民間企業です。その中でも最も多いのは、自動車に関連するお客様です。本業自体は自動車がメインではないマテリアル産業も含めると、お客様の約60%が自動車関連のお客様です。また、創業以来、学校など教育関係のお客様も多く、時代が進んで学校内にパソコンを揃えた情報処理の実習室を作るようなご用命もあります。ただ製品を揃えるだけでなく、先生の画面で全体をモニター出来るといったネットワークを組むようなことも対応してまいりました。理化学機器販売だけでなく、そういったPCやネットワーク関連まで対応できることは、弊社の特徴の1つでもあります。

静岡の市場の特性などをお聞かせください。

遠藤 弊社の営業エリアは、総じて恵まれています。科学機器年鑑で見た記憶では、理化学機器関連の商社の販売額で、弊社が展開している5つの県で、全国の売上総額の約30%を占めていました。静岡県は約5%でしたが、全国でそれだけの割合を占めているのは、大きいと思います。

静岡県は、侍の時代に東部、中部、西部の3藩に分かれていて、産業構造的にもその3つの地域でかなり違う特徴が見られます。おおまかに、東部は製薬や食品、マテリアルが強く、一部で自動車が盛んです。中部は食品と医薬が強く、西部は自動車関連の産業が盛んな傾向があります。

また静岡県全体として、地の利に恵まれているとは感じます。東京、名古屋、大阪を結ぶ新幹線、さらに東名高速道路が通る場所にあり、輸送の便が非常に良いです。そして大都市圏に比べれば地価は安く、川が多いので水資源も豊富です。食品産業、製薬などをはじめ、河川だけでなく地下水も豊富に使えるメリットがあると思います。そういったところから産業が発達してきたのであろうと思います。

創業から77年、これまでの歩みをお聞かせください。

遠藤 創業は1947(昭和22)年です。私は1975(昭和50)年生まれですので、伝え聞いた内容になります。

私の祖父の遠藤義顕、その弟の清士の兄弟が中心となって創業しました。2人共に前職は教師でした。義顕は今の中学校にあたる高等小学校の理科の教諭、清士は静岡工業学校の機械科の教諭だったそうです。とにかく、食うこともままならない混乱期にスタートした会社でした。

最初は学校向けの教材からスタートしたようです。例えば木で作った滑車の試験器で、物理の原理を教えるものでした。そうしたものを手作りしていたのが評判を呼び、次第に事業化していくようになっていきました。やがて学校のお客様の要望に応じて、朝一番の汽車で出向いて買い付けてまわり、品物を背負って夜戻って静岡市内の学校に販売する、いわゆる商社のような形態になったと聞いています。

お客様は、昭和20年代は高校、大学、工業試験場などの学校関係や官公庁のお客様が多かったのですが、昭和30年代から繊維や製紙などの民間企業が増えていき、やがて高度経済成長期に入り自動車、製薬、電気機械、化学工業、食品工業、オーディオ機器など幅広い分野のお客様と取引が広がり、会社も大きくなっていきました。昭和40年代に静岡県全域で営業を展開するようになり、昭和40年代半ばに神奈川県平塚市に、昭和52年に愛知県豊橋市にと、県外へもエリアを広げていきました。

社長に就任されて2年になると伺っております。入社時の状況をお聞かせください。

遠藤 私は2008年33歳で入社しました。それ以前は、理化学とは別の業界にいました。2009~2010年は、リーマン・ショックが始まった時で、創業以来の赤字決算でした。

私としては、営業マンとして入社直後の出来事で、平常時の様子を知らなかったことがあり、深刻さを認識できなかったのが正直なところでした。後になって知ることが多かったわけですが、リーマン・ショック時の落ち込みを回復するには7~8年の結構な時間が掛かっています。何故かと言うと、お客様の設備投資が一気に止まってしまいました。例えば、それまで実験や試験で忙しかったお客様のところに行っても、仕事がなく連日工場の掃除ばかりという状況だったと、営業の先輩から聞いたりしました。お客様の方でも研究開発費用が予算凍結されてしまっていたわけでした。

社長になった後で、もし私がこの時に社長だったらと考えたと、どうしたらこうかと考えます。その後、東日本大震災もありましたが、その落ち込みは1年程で、またコロナによる打撃も2年程で回復したので、会社としてはこのリーマン・ショックが一番厳しい時だったと思います。

私が2022年に社長に就任してからは、ご祝儀相場ということではないと思うのですが、業績は上向きとなりました。コロナ禍の間から明ける時期に物不足が顕著だったのが、

経営資料

解消していった感じです。実は注文を受けたものの納品が保留という受注残が、去年くらいまでの3年間は過去の約3倍前後あり、それが去年あたりから回復していった感じです。

経営者としての喜びや印象に残っている出来事をお聞かせください。

遠藤 日頃から本当に嬉しいなと感じるのは、社員が充実して、喜んで働いてくれていることが一番です。

創業者が教員出身だという話をしましたが、会社を始めから、根は教員そのものだった感じです。例えば創業期の仕事がそこまでない頃に、教え子を社員に採用したりしていました。商売で儲けたいというより、古い言い方ですが、社員みんながお腹いっぱいになる事を目指していました。事業で利益を出すのは、従業員が幸せを感じるための手段だという風な考えがあったと思います。

この社員重視の経営観は創業者であり、現会長である私の父も強く持っていましたので、私も叩き込まれたというか、その背中を見ていて、自然に体に染みこんでいた感じです。

社員が幸せと思ってくれているかは、本人の心の中にあるので全ては分かりかねますが、弊社社員は、社員旅行・懇親パーティーなど社内行事への参加率が高く、社員旅行には80%以上が参加をしてくれています。お子さんがいる女性社員も、泊まれないから夜には帰るけれど、そこまでは参加する方も多くいてくれて、嬉しかったです。規模は昔よりは大きくなりましたが家庭的な経営ができていて、あるいは社員がそういう会社のイベント交流を楽しんでやってくれているということを感じるのが、非常に嬉しく思うところです。

また、科学機器協会の主催で、アメリカで開催される「PITTCON」を視察するイベントがありますが、そういう場に社員が参加させていただくのも刺激になります。

創業者は、どういったお人柄だったのでしょうか。

遠藤 本当に経営者というより教師です。挨拶、礼儀を祖父は非常に重んじていて、私も知らず知らずのうちに身に着けていました。お客様はもちろん、どなたにもきちんと挨拶をして、ボソボソと話さず明朗な大きな声で話すことは、社に入った後でも言われてきました。それはとても素晴らしいことだなと感じていますし、また外部の方からお褒めいただくこともございます。

御社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

遠藤 「科学機器の販売を通して、社会の発展と環境改善に貢献します」「良識に従い、法と規範を守り、公明正大に行動します」「お客様に感謝し、誠意を尽くします」「幸せな人生を目指し、楽しく、力いっぱい働きます」の4つです。

特に4つ目の社員の幸福の追求を大切にしたいと思えます。実は4つ目は先代の現会長が明文化したもので、会社の本心の根本は創業期からここにある、と思っております。逆にこの4つ目が実現できていなければ、他3つの実現は難しいと思われまます。

また社業を通して、日本の理化学産業と科学技術の発展に寄与したいと常に思っています。それは弊社のみならず皆さま思われていると思います。

さらに加えて、事業の枠を超えたところでの地域貢献をしたいと思っています。例えば障害者の雇用、また思案中の段階を出ていませんが、奨学金制度、フードバンクへの寄付を利益から行う、でもそれはフードバンクにとどまらず、弊社が事業を行っている科学機器業界や教育機関への寄付、支援など色々な形があると思います。そのような広い意味での地域貢献、社会貢献を広げていきたいと思っています。

そしてもう1つ、とても重視しているのが、商社はどうしてもいまだに残業が非常に多くなっていて、そこを会社として改善することです。社員のウェルビーイング、つまり心身共に健康でいきいきと仕事ができる環境整備に注力していかなければならないと感じています。

現在の課題や今後の目標をお聞かせください。

遠藤 いわゆるドラスティックに企業規模を拡大したりするようなことなく、市場が大きくなるのだからその大きくなった分は、堅調に商売の規模を大きくしていこうという事になります。野心がないということではなく、今、私たちの地域の、今のお客様とより深い関係を持って進行していきたいと思えます。

そして先程話しました、健康経営、社会貢献、そして経営理念にも掲げている環境問題への取組を具体的に実行していく予定です。

ここからは、遠藤社長の個人的なことをお聞かせください。

座右の銘、尊敬する人物などをお聞かせください。

遠藤 「雨だれ石を穿つ」という言葉が好きです。どんなに小さなことでも続ければ大きな力になるという意味ですが、こ

の言葉は、私が尊敬する二宮尊徳に繋がるところもあります。二宮金次郎という名でも知られていますが、彼は人のためにという利他の心を重んじ、そして皆がそう思えば、いい世の中になるということを通して。彼の名言で「道徳なき経済は罪悪である。経済なき道徳は寝言である」という言葉があります。私はこの言葉を“経営”に置き換えて「道徳なき経営は罪悪である。経営なき道徳は寝言である」ということを心に留めています。

また、車好きなこともあるのですが、アメリカのフォード創業者のヘンリー・フォードは経営者として尊敬する人物です。美化された話の面もあるかもしれませんが、彼は貧しい家の出身で、親の死に目に間に合わなかったそうで、その時に自動車のような移動手段が庶民にあればと考えたそうです。そんな思いで、ダイムラー・ベンツという自動車で行先したライバル事業者がある中、コストを下げる生産方式に必死に取り組んだと言われています。そういう情熱に、創業者の精神の原点のような敬意を抱いています。

余暇に楽しんでいる趣味などはございますか。

遠藤 実は趣味がなくて困っている人間なのですが、車が好きなもので、週末に時間を見つけては車体の下に潜りこんで部品を交換するなど、車いじりを楽しんでいます。

コツコツお金を貯めて買うことが出来た60年以上前のアメ車なのですが、手を掛けて楽しんでいます。先程話したフォードの車でないのが残念ですが…(笑)。

協会へのご意見やご要望などをお聞かせください。

遠藤 長年お世話になり感謝しかございません。いわゆる官庁とか団体との繋がりも密にさせていただき、非常に心強いです。アメリカへの研修旅行など、協会の企画行事などもありたく、今後も活用させていただきたく思います。

経営資料

営業所紹介

2023冬～2024春、営業所別に実施した社員旅行の一部



千葉営業所



御殿場営業所



富士営業所



島田営業所



袋井営業所



浜松営業所



豊橋営業所



安城営業所



期首全体会議風景 2024.9.7



社員旅行 香川県琴平温泉にて 2024.6.14～15