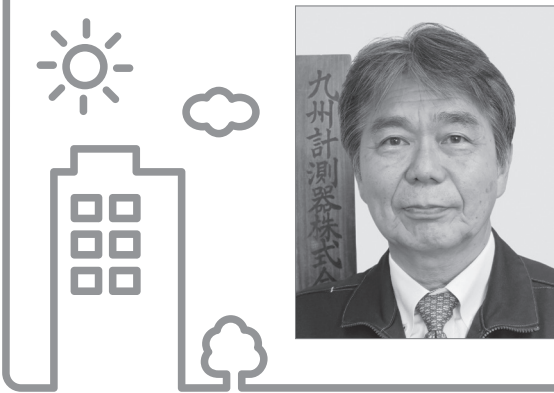


経営資料

No.192 会社訪問

代表取締役社長 岩倉 弘隆 氏



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)

九州計測器株式会社

会社プロフィール
代 表 者:代表取締役社長 岩倉 弘隆
本 社 :〒812-0015 福岡市博多区山王1丁目6-18
北九州営業所: 〒805-0033 北九州市八幡東区山路松尾町13-23
大分営業所: 〒870-0045 大分市城崎町2丁目2-19 城崎法務ビル401号
熊本営業所: 〒862-0924 熊本市中央区帯山1丁目31-20 賢勝ビル
南九州営業所: 〒890-0042 鹿児島市薬師1丁目12-11 第2亀田ビル1F
長崎出張所: 〒852-8135 長崎市千歳町15番3号1F
設 立 :1973年(昭和48年) 4月18日
資 本 金 :3,500万円
従 業 員 :66名 契約社員含む(2025年8月現在)
事業内容: 電子計測器、電子応用機器等の製作、販売、修理、校正。
半導体、集積回路などの電子機器付属品、システム制御装置、
光学機器・真空機器の販売、修理。中古機器販売。計測コンサル
タント、研究開発サービス。
U R L:https://www.qk-net.co.jp/



自社技術と商社の両輪で電子計測関連の研究開発サービスを展開
福岡に本社、公的機関へも独自の開発製品を納入する「九州計測器」

御社の事業内容についてお聞かせください。

岩倉 弊社は電子計測器を中心に、研究開発用の機器を販売する商社機能と、お客様のご要望にあわせた自社開発の特注品やシステムなどを提供する技術サービスの両輪で展開してきました。

私たちは創業以来、「技術商社」という言葉を使っている、自社に技術部門を持っていることが特徴です。

弊社は福岡市に本社を置き、創業から50年以上、九州全県を中心に事業を展開してきました、九州各県の国立大学など、広く研究機関のお客様と取引をさせていただいてきました。

近年では、デジタルマーケティングなどを使って関西圏や関東圏にも展開しています。弊社の技術部門で開発したオリジナル商品に全国から引き合いをいただき、サービスを使っていただく機会が増えています。営業拠点は北九州、大分、熊本、鹿児島、長崎にあり、九州全エリアでは、お客様に直接紹介できる地域密着型の営業展開をしています。

計測器の中でも、弊社が取り扱う中心製品は電子計測器です。電気・電子・電圧・電流・抵抗・周波数などを計測し、物理量を電氣的に変換して計測を行うものなどにな

ります。試験器、分析機器、解析機器、X線の解析機なども電子計測器の分野に入ってくると思います。

自社開発サービスの紹介が先じましたが、もちろん様々な大手メーカーの機器の販売代理店の役割も長年担ってまいりました。個々のお客様のニーズや課題に、ノウハウと自社技術力を活かしてお応えする「研究開発サービス業」という看板を掲げて展開しています。

自社で技術部門を持つ商社というのは、特徴的です。その強みをお聞かせいただけますか。

岩倉 そもそも会社の興りが、商社機能が先ではなく、電気関係の技術屋の色合いが強かったことが背景にあります。ソフトウェア、ハードウェア、デジタル回路系などの専門的な知識と技術を駆使して、カタログに掲載されているような既製品ではカバーできない特注やシステムを開発してきたのです。具体的には、ちょっとした回路や治具などの場合もあり、また、計測器と計測器を組み合わせ、その計測結果をコンピューターを介して必要なデータやレポートを得られるようにアルゴリズムやソフトウェア開発を行うようなシステム設計など、ご要望に応じてその都度対応させていただいてきています。

経営資料

なので、メンテナンスや修理などでも、必要に応じて既製品にない治具を作ってのご対応が可能です。要は販売だけでなく、既製品の機器を組み合わせたシステム作り、特注品の開発製造、メンテナンス、専門的な校正などまで、弊社が一気通貫で対応できることが強みだと思います。

国の関連機関で使われている自社製品もあると伺いましたが、ご紹介いただけますか。

岩倉 弊社の技術部門が開発した「充実種子選別装置」です。これは九州大学農学部との先生と共同開発し、最初は林野庁から開発予算を調達させていただいて手がけました。それ以前は世の中に存在していないもので、装置の名前は弊社で付けさせていただきました。

どういうものかという、スギやヒノキの種子は非常に発芽率が悪くて9割前後が発芽しないのですが、発芽する残り約1割の種のみを選び出す装置です。従来は、種から苗を育てても約1割しか発芽しないので非常に効率が悪く、そのために人件費も増大していました。それを弊社の機器で選別できるようにしたところ、95%以上の発芽率を達成できました。

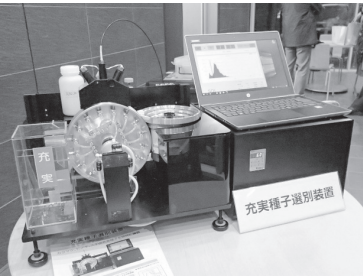
近年は過去に植林してきたスギやヒノキを入れ替える時期にあり、今では花粉が少ない小花粉スギなどの種子の選別にお使いいただいています。これは林業試験場も関わった事業で、現在では、九州だけでなく全国各県の林業試験場などに順次導入をいただいています。

そうした研究関連の製品開発の実例が、いくつもあるわけですね。

岩倉 はい。九州にある大学の研究室関連、また企業のお客様向けなど、色々ございます。他の例では、これも弊社で命名したシステムですが「実計測空間可視化システム」というものがあり、結果的に、全国区の手元エネルギー関係企業と提携した展開がされています。

この装置は、温度を色分けして表示するサーモグラフィを思い浮かべるとイメージしやすいと思います。サーモグラフィは赤外線を用いて平面で表示しますが、この装置は温度センサーをメッシュ状に数百点立体的に配置し、測定しながら立体的なサーモグラフィーのような見目で実測値を表示します。環境試験室、実験空間の温度の分

布を可視化することができ、エアコンメーカーや空調関係の企業に、また最近では、温度に加えて湿度や空気の質を研究しているお客様にも納入させていただいています。



充実種子選別装置



ワイヤレス型
空間温度分布計測システム
カタログ

創業の経緯や当時の様子をお聞かせいただけますか。

岩倉 創業者は私の父親で、1973年(昭和48)に会社を設立しました。父は鹿児島の出身で、関東で学生時代を過ごした後に東京で電気の技術者として就職をしました。結婚などもあって九州に戻り、福岡の電気関係の卸商社で働いた後に独立し、会社を立ち上げました。きっかけは、東京で知り合った計測器のメーカーから製品を九州で販売するのを手伝ってほしいと頼まれたことだったそうで、ここから販売商社と電気関連の技術対応という両輪を備えたスタイルで会社がスタートしています。

会社といっても、最初は博多駅近くの畳敷きのアパートに事務机を置いて、父親を入れた3名でやっていました。会社設立時に私は10歳頃で、おぼろげに記憶があります。また一時期は、九州大学の正門前に分室という形で小さな部屋を借り、大学の先生が行き帰りに立ち寄ってもらえるようなスペースを作って、そこでコミュニケーションを取っていたそうです。先生の方も気軽に立ち寄って相談ができたり、ちょっとした作り物を頼むことができたり、便利に使っていただいたのではないかと思います。

そうした中、1970年後半から80年代前半にコンピューターが登場してきます。といっても、まだパソコンでなく“マイコン”と呼ばれていた時代で、NECのPC98などよりも以前です。その頃、ソードコンピュータという日本でできたコンピュータメーカーがありました。弊社はそのソードコンピュータを扱う機会をいただき、九州地区での販売を担うことがあって、そこが会社として飛躍したひとつの転換期だったと聞いています。

弊社でそのコンピュータを作っていたわけではないの

経営資料

ですが、例えばデータ処理をするためのアナログ／デジタル変換のボードをオリジナルで作ったり、電圧信号をコンピュータに取り込めるようにしたりといったシステム化、さらには会社でOSを作り、色々なデータを計算するソフトウェアなどをオリジナルで開発したということです。

そして九州各地の大学の先生にご紹介をするわけですが、大変喜んでいただいたそうです。私が入社した後に鹿児島大学に挨拶に行った際に「九州計測器さん、ソードコンピュータでは大変お世話になったね」ということをおっしゃっていただくこともありました。当時としては相当革新的なことをしていたのだらうなと思います。

経営者として岩倉社長が強く印象に残った出来事、喜びを感じた出来事がございましたらお聞かせいただけますか。
岩倉 最近のトピックで、弊社の製品を九州圏外に提案していくようにしたところ、非常に喜ぶことができました。先ほど話した「空間可視化システム」で、プラントなども手がける大手企業との展開に発展していっています。

そもそもは、自社ブランド名をつけたOEM製品として作ってもらいたいというお話を受け、OEM登記をさせていただきました。さらにそれを使った企業様が社内で横展開をして、空間可視化のシステムを使った省エネ提案を行い、お客様のサービス提案の中でこの可視化システムの活用範囲が拡大して、温度だけでなく湿度や匂い、空気中の粒子を測定して可視化するといったように色々なアプリケーションが広がっていきました。この事業は現在も発展進行中です。

非常に嬉しかったことは、弊社の製品を喜んでくださったお客様が、ご自身で市場を広げてくださり、また、様々な人と人の繋がりを広げてくださったりして、次の仕事の発注として弊社に戻してくださるという流れが生み出されたことでした。弊社の仕事の成果を、仕事で、人との出会いで返してくださるようなことを体験させていただき、非常に嬉しく、やりがいを感じています。

困難な出来事がございましたらお聞かせいただけますか。
岩倉 困難というか、少し辛い思いを体験した話になります。常務取締役として大変に貢献してくれた私の弟が、2023年に急逝したことがありました。私と5つ違いの55歳で、突然の脳梗塞でした。彼は弊社の技術部門を取り

まとめ、大学の先生との関係など、実に色々な人脈を非常に広げて深めてくれ、いただいたヒントからオリジナル商材を具現化していく過程などにも多大な貢献をしてくれていました。社内的にもとても慕われていて、私から見ても、これからさらに伸ばしていくことを考える時に、本当に頼りになる人物でした。

自分の心情的な辛さは何とも言えぬ思いが色々ありますが、社内での役回りとしても代わりを務められる人間がそうはいないという存在でしたので、どう表現して良いか整理できないところもありますが、辛い体験になりました。コロナ禍などもあり、色々大変なことはあったものの、そのあたりは、弊社は何とか乗り越えられた感じで、大きな問題にはなっておりません。

計測機器市場の今後の広がりや伸びしろなどは、どう見ていらっしゃいますか。
岩倉 ローエンドの計測器とハイエンドの計測器の両極化が進んでいて、その中間の汎用品は厳しい立場にあるのかなと思います。例えば宇宙開発や通信系などで使われる高額なハイエンドの計測器の分野は伸びていっています。ただ、現状では海外製品に頼っている面が強いので、国内メーカーには頑張りが必要のように思います。

そして中間の汎用的な機器については、以前は中高生がオシロスコープを並べて学ぶようなことがあるなど、理科学習実験用、実習用などの需要がありましたが、それは減ってきました。ですので、機器というモノだけに留まらず、アプリケーションとして提案していったり、使い方を教えたり、代わりに測定してあげるというようなサービス面が必要のように思います。つまり、品物だけを提供する形では限界があるので、測定サービスや教育サービス、あるいは人がいなくても測定結果を出せるようなシステム作りなどを行っていかないと、汎用機器の伸びは望めないと思います。

御社の経営理念をお聞かせいただけますか。
岩倉 3年ごとに中期ビジョンを掲げていて、現在は「ワクワクモードの九州計測器」です。この基本の考え方は“三方良し”で「お客様のワクワク、従業員のワクワク、社会・取引先のワクワク」ということです。仕事を通して取引先、仕入先などのパートナー、従業員、地域社会どこに対しても

経営資料

ことが多々書かれています。
この本を通して、戦略は事業を長く覚悟を持ってやる人に宿る、つまりそうした気持ちを抱く経営者に宿るのだ、ということ強く感じさせられてきた思いがあります。

休日など余暇に、楽しんでられる趣味などはございますか。
岩倉 映画は好きでよく観ています。最近はなかなか映画館に行く時間が作れず、DVDやネット配信で見ることが多いのですが、ジャンルを問わず広く見ます。強いて好きな映画をあげるならば『ゴッドファーザー』は何度も見てしまいました。最近では『はたらく細胞』という、特撮の要素を入れて、コミカルに人体の中の働きを描いた映画は面白かったです。

また、小旅行を楽しむことも好きです。長くても2泊3日ほどなのですが、今年は徳島へ行き鳴門の渦潮や大塚美術館を家族で楽しんでできました。また、大阪万博に行くこともでき、見たかったiPS細胞由来の心筋細胞のピクンピクンに感動しました。

協会へのご意見やご要望などがあればお願いします。
岩倉 広い目線で市場のニーズやお客様のご要望を聞き取っていくことは、一つの会社では限界があると思っています。協会には広いアンテナを張って情報収集していただき、それを解決するために会員企業が役割を分担するような仕組みなどを整えていただくことができればと思います。もちろん弊社も、わずかな分野でも、お役に立ちたいと思っています。

ワクワクを感じていただき、問題解決につながって豊かな社会に貢献するような不可欠な存在になりたいという思いがあります。その不可欠な存在になるために、3つのワクワクを目指していくことだと思い、この言葉を掲げました。
さらに計測器の販売会社という枠におさまることなく、「研究開発サービス業という分野を弊社が作っていく」という思いがあります。こうした考えはもちろん、社員との間でも分かりやすい言葉で共有するようにしています。

現在の課題と今後の目標をお聞かせいただけますか。
岩倉 昨年2024年9月にホールディングス会社を立ち上げ、九州計測器株式会社をその事業会社しました。
この体制変更は、経営人材を社内から育成して事業承継していきたいという目的、また、その課題から行ったものです。

これは人材がいないということではなく、将来経営を担っていくような人材育成の環境を整えて行こうというものです。これからはホールディングス化により、発展的に物事を捉えていき、経営者的な発想や視野を持つ人材を育成することも進めていきたいと考えています。

ここからは、岩倉社長の個人的なことを伺います。
座右の銘や、影響を受けた本や人物などはございますか。
岩倉 私がずっと参考になっているのが、三品和広著『経営戦略を問い直す』という本です。初版が2006年で、私はその1年前の2005年に社長に就任し、たまたま手に取った本です。何度も読み返しています。何か考えることがあった時、非常にためになるというか腑に落ちることが多いのです。「戦略」という言葉はよく使われますが、「戦略の意味はきちんと分かっていますか」と問いかねられるようなところから始まります。そして、どこで何をどうやって売るのがかという非常にシンプルなことを明確にしていくことが戦略であるという話から、短期の戦略、長期の戦略を組んでいく時の視点、ファミリービジネスの大切さなど、心に響く



弊社55期キックオフ・記念懇親会 2025.9