

# SQUET

スケット

特集 ▶ **売れない時代に  
売る営業**

SQUET 講演会REPORT ▶ 伊藤元重

わが社のイチバン ▶ 英弘精機株式会社

トップインタビュー ▶ 株式会社ポリコール

企業最前線 ▶ カネキタ株式会社

抽選で15名様  
書籍  
プレゼント

p.32をご覧ください



太陽からの日射量を計測する日本初の球型日射計を開発するなど、英弘精機は気象機器の分野では老舗企業。気象データ取得のため本社屋上に設置された関連機器の前にて（右端に立つのが長谷川壽一社長）

わが社の★イチバン  
The One and Only

気象・環境計測機器における有数のメーカーにして、世界各国の科学機器メーカーの販売代理店でもある英弘精機。経営危機を経て、自社のモノづくりに活路を見だし、ニッチトップの製品を生み出すまでになった。今後は、国際機関に認められた技術力に磨きをかけ、創業100年に向けてグローバルなビジネスを志向する。

## 顧客ニーズを起点に、メーカーと商社事業の二刀流で世界に挑む

英弘精機株式会社

●本社：東京都渋谷区 ●創業：1927年 ●売上高：26億円（2019年4月期） ●従業員数：85人 ●銀行取引店：三菱UFJ銀行笹塚支店

1955年に気象庁の要請で全天日射計を開発して以来、英弘精機は日照計や放射計など、高精度で安定性に優れた気象計測器をいくつも生み出してきた。その多くはアメダス（地域気象観測システム）に採用され、私たちの生活を支えている。近年は環境・新エネルギー分野にも注力し、太陽光発電の各種評価機器やセンサー類、モニタリングシステムを開発。茨城県内の2カ所にソーラーパークを建設し、発電事業（年間約280万kWh）にも乗り出した。

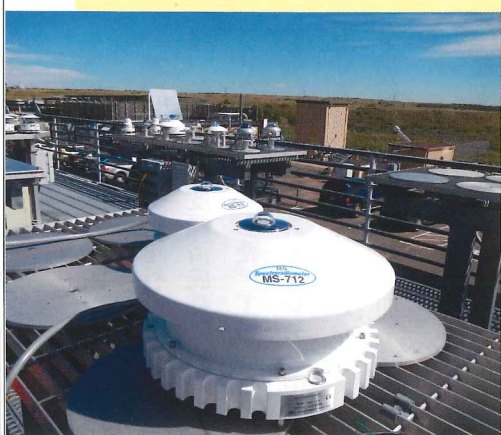
こうした開発メーカーとしての事業と並行して、創業時から90年以上にわたり、科学研究に必要な評価・分析機器をヨーロッパから輸入し、大学や研究機関、企業の研究活動をサポートしてきた。長谷川壽一社長は、その経緯をこう説明する。

「当社は1927年、ドイツの光学機器の輸入代理店としてスタートしました。主たるお客さまは大学や企業の研究者、技術者ですから、研究

課題や必要な機器等について情報交換をするうちに、自然と協働の機運が高まり、自社で計測機器などを開発するようになった。それから今日に至るまで、100%メーカーでもなく、商社でもない、というスタンスできました。いまでは世界各国の科学機器メーカーと販売・技術契約を結んでいます」

顧客のニーズを起点に、海外に良い製品があれば輸入し、自社で対応可能なら開発する。そうした二刀流の事業スタイルが英弘精機の社風で

野外の長期連続観測用途に開発された広帯域の分光放射計。地表に降りそそぐ太陽のスペクトル特性を知ることができる



あり、強みにもなっている。

80年代末葉、同社は売り上げが半減する危機的状況にあった。それを、自社開発を中断し、物性分析機器の輸入販売に注力することで乗り越えた。状況により事業の軸足を自由に変えられる柔軟な対応力が、100年近い歴史を築いてきたのだ。

### ISO17025取得でグローバル市場へ積極攻勢

現在の売り上げ構成は、約6割が輸入品で約4割が自社製品。とりわけフランス製の風況計測装置が、ここ数年は急激に伸びているという。

「いま日本では、太陽光発電が下火になって風力発電にシフトしつつあります。その適地選定に上空の風向きや強さを調べますが、この装置を使うと簡単に低コストでできる。すでに世界中で広く使われています」

じつは、そうしたグローバルで使われる製品をつくり、売ることが、英弘精機の大きな目標。国内で開発

し、高い評価を得ている気象・環境関連、太陽光発電関連の各種計測器やセンサー、システム類も、汎用化すれば海外への展開が可能だ。

「昭和の初期から海外の機器を扱い、知識と技術を学んで産学連携を行ってきた。そういう進取の気風が会社のDNAになっている」と語る長谷川社長は、97年の就任以降、グローバル展開を見据えてアメリカとオランダに支社を開設。中国、インドにも人を配して態勢を整えてきた。

「無名の中小企業が海外で自社製品を売ろうと思ったら、自力で販路を開拓していくしかない。代理店は当てにできません。だから輸入事業で稼いで資金をつくり、自社製品に先行投資してきました。これから積極的に攻勢をかけていきます」

7年前に、ISO17025（試験所・校正機関認定）を取得した。これは、保有する技術力、計測器の校正能力の高さを証明するもので、検査・測定機器メーカーにとっては大きなお墨付き。「世界に通用するパスポート」（長谷川社長）を手に、グローバル企業への飛躍を期している。