

No.96 会社訪問

代表取締役
社長

飯田 浩 氏



株式会社アントンパール・ジャパン

会社プロフィール

代表者：代表取締役社長 飯田 浩

所在地：〒140-0001 東京都品川区北品川1-8-11

Daiwa品川Northビル4F

TEL：03-6718-4466

設立：2008年10月

資本金：100,000,000円

事業内容：物性測定・分析機器の製造、販売、サポート

密度計、粘度・粘弾性測定装置、ゼータ電位測定装置、
マイクロ波試料前処理装置、旋光計など

URL：http://www.anton-paar.com/jp-jp/

聞き手：野村篤史・鈴木裕之（広報委員） 岡田康弘（事務局長） 取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ(株)



Anton Paar

大手ビールメーカーも信頼を寄せる
密度計のリーディングカンパニー

— 御社の主な事業内容や現在に至るまでの会社の歩みをお話いただけますか。

アントンパール・ジャパンは2008年に設立されました。オーストリア・グラーツに本社を置くアントンパール社は、約90年前に優れた機械工だったアントンパールがスタートさせ、機械の修理などを請け負っていました。1950年代になると、その高い技術力が認められ、オットー・クラツキー教授と共同研究を行い、クラツキーカメラの開発に携わりました。クラツキーカメラは現在でも分析カメラとして、幅広く使用されており、アントンパールは世界に先駆け科学的分析機器であるクラツキーカメラの開発に多大な貢献をしました。そのほか、スタビンガー教授の振動式密度計の開発においても、サポート役となり、1967年には世界初となる振動式密度計の開発に成功しました。2003年には同族会社から基金になり、公益事業を目的とした慈善団体であるザントナー基金が新しいオーナーとなっています。

弊社の主力製品のひとつである密度計は、U字管を駆使しながら、現在、世界で最も多く使用されてい

る密度計メーカーとして、アカデミックな分野だけでなく産業分野にも製品を提供しています。

特に、ビール造りにおいて、密度計は、比重計として重要な機器と位置づけられています。品質第一の観点から密度・比重の数値化がたいへん重要で、高い精度の密度・比重計が求められます。高い精度で計測することがテイストの均一性につながるからです。現在までに日本の大手ビールメーカー5社をはじめ、全国の地ビールメーカーのほか、ヨーロッパの現場でもその実力が認められ、1000台以上の納入実績があります。弊社にとって、ビールメーカーはとても大切なお客様です。



創設者アントン・パール氏



密度計ジェネレーションM



ビール分析システム

また、常にインディペンデントな企業でありたいという考えが会社の根幹にあり、昨今はM & Aも推進しています。屈折計、旋光計、糖度計などを扱うドイツのドクターケルンヘン社を買収したり、2013年には硬さ、スクラッチ、摩擦摩耗の計測器のメーカーであるスイスのCSM社を買収してきました。現在では二十数社の子会社を抱えるまでになっています。おかげさまで業績もこの十年ほどで急速に伸ばしています。その原動力はなんといっても研究開発への投資です。売上高の20%を開発投資に充てるのが経営理念になっており、これからも攻めの姿勢でどんどん市場に打って出ていきます。

さらに、密度計とともに弊社の主力商品に挙げられるのが、粘弾性装置です。密度計で液体サンプルを扱う以上は粘弾性にも派生していくことは避けて通れないため、粘弾性装置の会社も傘下に収めました。

— 飯田社長のこれまでの歩み、また、これまで経営者として強く印象に残った出来事、嬉しかったことなどがあれば、教えてください。

私が大学の工学部を卒業した頃はオイルショックのまっただ中でした。大学卒業後、はじめて入社した会社からずっと営業一筋で、パッケージングの包装機

械などの産業機械を主に扱っていました。インストルメント（科学機器）を仕事にしたのは40代後半からです。

経営者として印象に残っていること、嬉しく感じることはいくつかあります。まず、品川にある本社にショールームをオープンして以来、お客様に対して細やかな対応ができるようになり、売上げにつながる機会が増えたことです。また、JASISの

出展ブースにお越しただくお客様も増加し、知名度が上がってきたと実感できるようになってきました。また、2012～2014年の円安・ユーロ高の苦しい時代を乗り越え、今年から円高傾向に戻ったことで、業績が回復しつつあることもとても印象に残っています。円安・ユーロ高の頃は、かなり経営も圧迫されましたが、営業力の強化とともに経費削減に社内一丸となって取り組み、なんとか乗り越えることができました。

嬉しかったことは、ここ最近、若手社員が育ってきたと実感できることです。日々、人を育てることの難しさを感じている分、成長した従業員の姿を見られることは経営者として、これ以上嬉しいことはありません。人を育てることの難しさは、他の経営者と同じく、私自身も常に感じています。

— 御社の経営方針、経営理念を教えてください。

科学機器を売るビジネスをしている以上は、企業をより大きくするためにも、より大きなシェアをめざしていきたいと思っています。ただ、日本のニーズというのは、やや特殊といえますか、ヨーロッパで求められるニーズと異なっていることがよくあります。そういった細かいところを実現できるようにオーストリアの本社と歩んでいかなければならないと思っています。

経営資料



ショールーム、セミナールームをオープンして以来、お客様に対して製品の細やかな対応が可能になり、売上げもアップしたと語る飯田社長

世界の市場において、中国の台頭と日本の衰退が叫ばれて久しいですが、やはり弊社から見ても日本市場の魅力が低下していると言わざるを得ません。そのため、なかなか日本市場に向けた要望が本国に通じづらいと感じることや日本向けの製品開発に占められるウェイトが少なくなっていると感じることがよくあります。その反面、中国にある子会社はどんどん業績を伸ばしています。

なかなか日本経済が好転していかない中で、社員にどう気持ちよく働いてもらうかを考えていますが、なかなか難しいですね。

経営理念については先ほども述べましたが、アントンパールでは売上高の20%を研究開発や設備投資に回し、製品開発に力を注ぎながら、しっかり確保した利益は社員に還元したり、M & Aを推し進めたりすることで、近い将来、ヨーロッパで5本の指に入る科学機器メーカーをめざしています。



品川本社ビルの外観

— なかなか上向かない日本経済の中で企業や組織において大事なことはなんでしょうか。

もっとも重要なのは、ものづくりの現場で研究者一人ひとりが「何かを

開発してやる!」という強い気概やビジョンを持って取り組んでいるかということだと思います。私たちの世代は「努力すればできる」とよく言います。確かに、これは真つ当な考え方ですが、それよりも、上に立つ人間は、部下たちに「できる」ための手助けをすることで成功体験を積み重ねさせ、「もっとできるんだ」という自信をつけさせてやるのが大切なんだと考えています。プラスのサイクルが働くと人間は頑張れます。しかも、その頑張りが継続するのです。ところが、「努力すればできる」と言い放つだけでは、努力をしたくても、努力の仕方がよくわからない人間にとっては、どんどんマイナスのサイクルに陥ってしまいます。「できる」ことを伝えることは、組織を強くしていくうえで、もっと大切に考えていくべきことだと考えています。いつも自分自身、部下たちに「できるんだよ」としっかり伝えられているか、自問自答しています。

— 御社の課題や目標などがあれば、教えてください。

課題としては、どの企業でも同じことだと思いますが、いかに業績を伸ばしていくかの一言に尽きます。そのためには、従業員にやる気を持って働いてもらわなければなりません。今日が昨日と同じ日であればいいという考え方では、現状維持ではなく下降につながってしまいます。だからこそ、従業員には昨日よりも今日、今日よりも明日、一年前よりも今年という思い

経営資料

を持って働いてほしいです。そのために、会社としていかにサポートできるかが弊社の課題です。課題と言っても、やるべきことは製品を売ることしかないわけですから、日本ならではのニーズを本国に発信することで日本の市場のニーズを国際的なニーズとして認めてもらい、製品の開発につなげられるかが、これからのポイントになってくるかと思います。

目標としては、市場の動向を見極めながら、数年後には、現在の主な拠点である東京・大阪に加えて、名古屋にも拠点を設置したいと考えています。また、逐次人員を増やして、さらなる売上増加を狙っています。

— 飯田社長は日本の基礎研究の現場をどのように感じているのでしょうか。

まだまだ現場のモチベーションは高いと思います。領域にもよりますが、iPS細胞をはじめとした先端科学の分野はモチベーションが高いと感じます。

しかし、現在の研究開発の現場を見ていると、一見ムダと思われるものやアイデアから、いかに製品に具現化していくか、というものづくりの一番大事なところが昔に比べ、失われてしまった印象があります。実は、当初ムダだと思われていたことが、やがて認められ、製品化につながったという事例がかなりあります。日本の技術は、そうやって伸びてきたと言っても過言ではありません。ムダを削ぎ落とした現在の研究開発の現場を見ていると、将来的にどの程度のものづくりができるのかと心配になることがあります。

— 飯田社長にとっての座右の銘や愛読書などがあれば、教えてください。

座右の銘というほどではないのですが、進化論を唱えたチャールズ・ダーウィンが残した「生き残る種というのは、最も強いものでもなければ、最も知的なものでもない。最も変化に適応できる種が生き残るのだ」という言葉が好きです。確かに、頭の良さや体の強さは生き残るために必要かもしれませんが、しかし、いろいろな状況や変化に対応できる順応性を持ち、自分の知識や能力をフル活用できるものこそ、本当の

強者であるということです。この考えは経営にも通じると思います。組織を延命させ、改革するうえでもこのメッセージは大切にしたいと思っています。

愛読書はデール・カーネギーの「人を動かす」です。「人を動かす」というタイトルに惹かれて、社会に出て、間もない頃に初めて読んで以来、すでに10回以上は読み返しています。ドラッカーの著書や他の経済書などにも通じる物事の本質がカーネギーの著書には記されています。ビジネス書はいろいろ読むのですが、ところどころにカーネギーが書いていたことと同じようなことが載っていることがあります。その度にカーネギーの偉大さに改めて気づかされます。

— 最後に、当協会に対してご意見・ご要望がありましたらお願いいたします。

科学機器の位置を高めていくことは、研究者を育てることの一環でもあると思います。一企業の要望だけではなく、文科省など社会的な動きをしっかりと受け止め、ミクロとマクロ両方の視点を併せ持った機関であってほしいと思います。また、企業が抱える悩みはそれぞれ違いますが、各企業の困りごとを吸い上げ、シェアできるような場を設けて欲しいです。

パートナーに合わせてステップを踏む社交ダンスは
ビジネスの奥深さにも通じる

趣味は庭仕事、ゴルフのほか、5年ほど前に始めた社交ダンスです。社交ダンスは実際にやってみると、その見た目の優雅さからは想像もできないほどハードなスポーツです。姿勢に気をつけながら、パートナーの体格などに合わせてステップの歩幅も合わせなければなりません。相手に合わせ、時に臨機応変な対応が求められるという意味で社交ダンスはビジネスにも通じるスポーツだと感じています。

