

September 2020 | VOL.2

# R i z m

## 新たな時代における 理研計器の 海外市場戦略



理研計器・生産センターエントランス

RIKEN KEIKI Co., Ltd.

Special Feature:

## MISSION:INVISIBLE

Shifted to the overseas in the days of New Normal with COVID-19.

理研計器株式会社  
開発センター(左)  
生産センター(右)  
埼玉県春日部市

特集

# 新たな時代における 理研計器の海外市場戦略

■新型コロナウイルス感染症の世界的蔓延は、私たちの日常を一変させました。限られた一地区での流行が、瞬間に世界の隅々にまで拡大。未だ各国で猛威を振るい続ける中、私たちは今、この目に見えない外敵と闘い、かつ共存しつつ日々を送る「ニューノーマル」の時代に生きることを余儀なくされています。ビジネス環境も激変。物理的移動は大きく制限され、オンラインでの会議や商談が一般化。時差通勤、テレワーク、ソーシャルディスタンスの確保など、企業には、従業員を感染から守りつつ業務を遂行していく態勢の強化が求められています。まさに今、社会は難局にあります。

しかし、この状況に面しても、私たち理研計器のミッションに変わりはありません。寧ろ今こそ、社会の産業基盤とインフラは守られなければならない、そこに私たちの果たすべき使命があります。

今号の特集においては、この夏竣工した春日部・生産センター、そして連携稼働により海外展開を強化する同開発センターを密着取材。新たな時代の到来における、理研計器の海外市場戦略に焦点を当てます。



生産センター正面



巻頭特別インタビュー

## # ニューノーマル時代を生き抜く ものづくりと海外展開

理研計器株式会社 取締役執行役員  
技術開発本部長 兼 開発センター長

木崎 昭二 Shoji Kizaki

### # 開発と生産のシームレスな 連携によるものづくり

一木崎本部長は、入社後技術畑を歩み、理研計器の現在のワークフローとなるウォーターフォール開発体制を構築。機能安全(SIL※1)対応のソフト開発構造、またISO※2に基づく標準設計の確立など、一貫して製品の開発品質の向上、開発工程の最適化に取り組んで来られました。そのお立場から、理研計器の開発力、開発品質、製品品質の優位性についてお聞かせください。

理研計器の製品品質の優位性は、開発・製造工程・保守・メンテの一貫性、それに続く品質管理の厳しさにあると考えています。「見えない危険を、見える安心に」をテーマとする弊社では、センサーから最終製品まで一貫して自社で開発製造していますが、同時に社内に独立した品質管理センターを有しており、そこで非常に厳しい、細部に亘る入念なテストを行って最終的に合格した製品だけが市場に出て行く体制を確立しています。この工程に一切の妥協はありません。

また、出荷後の製品の保守から廃棄の手順に至るまでの品質の担保も重要です。国内はもちろん、海外においても行き届いたメンテナンス体制を確立し、お客様に常にお安心してお使い頂ける品質の保持に努めています。

一開発センターに隣接して、生産センターが竣工しました。両センター連携の強みは、特にどの点で発揮されるとお考えですか？

我々メーカーの役割は顧客満足度の絶えざる向上にあり、競争に打ち勝つためにも常にそれに挑戦し続ける必要があります。この点で、今回竣工した生産センターと開発センターとの連携は、今後多大なインパクトを生むと予想しています。

開発センターが稼働してからのこの5年間で、市場への製品導入時に期待されるQCD※3(高品質・低コスト・短納期)の追及が加速しました。生産センターが本格的に稼働するようになれば、開発部隊が所属するR&Dとものづくりを担う生産本部とがよりシームレスに連携できるようになります。また、これまでは一部のセンサーのみでしたが、ほとんどのセンサーにおいて、開発と生産の連携が可能になるため、強力なタッグが組める体制となります。これにより、開発品質、製品品質の優位性は一段と高まります。さらに、自動生産装置の導入により、顧客ニーズに合わせた綿密な生産計画が可能となります。また、生産センターは免震構造に

※1 「SIL」:「Safety Integrity Level」の略。「機能安全」の考え方で定義される安全度水準のこと。

※2 「ISO」:スイス・ジュネーブに本部を置く非政府機関「International Organization for Standardization」(国際標準化機構)の略称。国際的な標準である国際規格「IS」(International Standard)を策定している。

※3 「QCD」:「Quality Cost, Delivery」の略。製造業を成立させる三本の柱である高品質、低コスト、短納期を表す。

# The Outlooks of Development Center / Production Center

## ■開発センター・生産センター紹介

### 技術部フロア

大画面のCADディスプレイ上に映し出された製品立体図(上)。70名以上の技術者が日々黙々と設計・開発に挑む。



### EMC試験室



開発製品の電磁ノイズへの耐性を厳格に評価する測定器「G-TEMセル」が置かれたEMC試験室。測定器内部の壁面に三角錐のシールドを取り付けることにより、電磁波の反射を防いで正確な測定を行う。ノイズ試験の結果を受け、基板へ改造を加えて目標達成まで再試験を繰り返す。(写真左)

※「EMC」とは「Electro Magnetic Compatibility」の頭文字で、JISでは「電磁両立性」と定義されている。電磁両立性とは、機器は「電磁的妨害源とならないように、かつ、電磁的な干渉を受けないように、あるいは受けても正常に動作する両立する」ように設計、製造されていないといけない、とする製品開発上の原則。

### 環境試験室

どのような環境下においても耐え得る製品を開発するため、種々の環境試験装置を駆使し製品の性能を評価している。



7月に竣工した  
理研計器株式会社・生産センター(左)、  
右は同じ敷地内にある開発センター  
(埼玉県春日部市)



### 分析室



製品内部の分析や構造解析を行う分析室。センサーの電極部分を10,000～20,000倍に拡大し分析する耐震型の分析機器「JSM-IT500HR」は最近導入された2代目で、耐用年数は約10年。センサー機能の不具合を見極め、製品構造が意図した通りの構成となっているかなどを確認できる。この他、X線を用いた分析装置も備えられている。

### 生産センター外観



開発センター(手前)と生産センターは建物内2階の通路で直結。

### エントランス / 内観



開発センターと生産センターをつなぐ通路は、開発センターは青、生産センターはオレンジで色分けされている。

っており、震災時に備えたBCP※4(事業継続計画)面での対策も万全です。

一方、この連携をより活かしていくために人的開発も必要です。開発・生産両面のスキルを有する人材の育成、また異業種からの登用など、今後積極的な人材活用を考えています。

## # 海外戦略の鍵は、 「規格」に関する情報収集

一開発・生産両センターの連携稼働は、海外展開強化面でもWエンジンとなります。この点ではいかがですか？

グローバル展開において特に必要とされるのは機能安全(SIL※1)というもので、開発プロセスからの設計を含めた安全性が求められています。この点で、前述した開発・生産のシームレスな連携は一段と効果を発揮すると考えます。弊社はISO※2に対しては着手が早かったため、これまでこの面では海外の規格にも難く対応してきましたが、SILについては国内向けとは異なる規格が求められることもあります。

規格の要件に関して言えば、エリア、国、さらに顧客によってもそれぞれ異なるポリシーを持つことがあり、それに合わせて行くことが重要です。たとえば、ヨーロッパと北米では全く違った要件が求められます。基準となるのは国際規格で共通ですが、機能要件における規格が異なり、それらのニーズに合わせてカスタマイズしていくことが求められるわけです。そのため、今後、開発・生産両センターの連携によって、開発段階から顧客ニーズに合わせた製品づくりを視野に入れています。

これを制するには、規格を始めとする顧客ニーズの情報をいかにより早く、より詳しく収集するかが鍵となります。海外市場はまさに情報戦であり、この面では海外営業、市場戦略各部との連携を今後より一層強化していくつもりです。

さらに海外市場で求められるものとして、価格、そしてスピードがあります。

価格には、製品のみならずメンテナンスのコストも関係するため、センサー等の部品の耐久性の向上、メンテナンスの向上を進め、ランニングコストを抑える工夫が必要です。

スピードに関しては、安全性は高いものの、開発に時間がかかるこれまでのウォーターフォール方式のみならず、小さ

特集 新たな時代における理研計器の海外市場戦略

Shifted to the overseas in the days of New Normal with COVID-19.

【巻頭特別インタビュー】

なサイクルでより速く改良を重ねていくアジャイル方式も一部では取り入れ、開発のスピードアップを図っていきます。

## # 即断即決で、 困難な時代を切り拓く

一新型コロナウイルスの蔓延はビジネス環境を大きく変えました。新たな基準や条件が求められる困難な時代を乗り越える戦略と戦術についてお聞かせください。

今回の状況下の体験で、開発はテレワークでもできるということ、またインフラをさらに強化すれば、設計に関してはリモートで行えるということも判りました。

課題はデザインレビューになります。開発したものを正しく伝えることは重要なファクターです。製品をいかに分解して見せ、理解してもらうかということですが、3Dでのレビューができるよう現在取り組んでいます。

コロナ禍の影響で判ったのは、環境が変わっても、自分たちがやるべきことはやらなくてはならない、ということ。「できることはやる」一方で、現実的に「できないこともある」ことも明確になりました。結果、危機に対応できる体制を今備えておき、その危機が来たら迅速に対応する。状況に応じ、集まるか、リモートで行うか、どちらがより効率的、スピーディ、安全かを即断即決で判断し、実行して行くということ。そうやって、どのような時代が来ても、国内においても、海外市場でも、我々が果たすべきミッションを遂行し続けていきます。

(インタビュー日時:2020年7月3日)



※4「BCP」:「Business Continuity Plan」の略。「事業継続計画」を意味する用語で、災害、システム障害、テロなどの危機的状況下に置かれた場合でも、重要な業務が継続できる方策を用意し、生き延びられるようにしておくための計画を指す。



理研計器株式会社  
海外営業部 部長  
山田 睦彦  
Mutsuhiko Yamada

理研計器株式会社  
市場戦略部 部長  
小島 正昭  
Masaaki Kojima

## 海外営業×市場戦略の連携で、 戦略構築・戦術実践。 # 攻めの展開へ。

### In-Depth INTERVIEW

理研計器が海外に進出して、既に三十数年。そのネットワークは五大大陸を網羅します。国内では圧倒的知名度とシェアを誇るものの、世界市場に立ちあがる競合3社ハネウェル、ドレーゲル、MSAの壁は巨大。そこでこの春、現状打開の新機軸として、海外営業部と新たに発足した市場戦略部が連携。新型コロナウイルス感染症拡大の逆風の中、共にタッグを組み、新たなビジネス環境下で敢えて戦略的攻勢への転換を図る最前線のトップ両名に話を聞きました。

#### ビッグスリーの牙城に いかに食い込むか

—この春、海外営業部長、市場戦略部長にそれぞれ就任されたお二方。山田部長は、国内営業畑を歩んだ後に市場戦略課に転任、その後海外市場戦略室を経て、海外営業のトップに。小島部長は、入社後一貫して西日本の営業の現場で職歴を重ね、西日本営業部の各グループ長を経て、今回国内と海外両方

を束ねる市場戦略部の舵取りへと、それぞれにクロスする領域を経験されての就任です。これまでの経験も踏まえ、新たな職責に取り組む抱負をまずお聞かせください。

**山田:** この度海外営業部長を拝命致しましたが、前任のグループ長の期間を含め海外は3年目となります。いよいよ「満を持して」といきたいところですが、課題は山積みです。国内ではトップシェアを誇り、営業展開でも有利な弊社も、海外ではメジャーとは言えない。海外展開の実績そのものは既に30年を超えており、アメリカ、ドイツ、シンガポール、マレーシアの子会社の他に、全世界に販売店のネットワークを有しています。しかし、知名度、ブランド力、販売シェアでハネウェル、ドレーゲル、MSAの大手3社の壁は厚く、この牙城に食い込むことが最重要課題です。

**小島:** 私はこれまでずっと西日本の営業の現場におり、顧客に一番近い所で販売のノウハウとスキルを培ってきましたが、営業は

「電子デバイス」、「石油化学」などの市場グループに分かれた横串の活動もあります。今回、それらを縦断した縦串の組織である市場戦略部が発足したことで、これまでの営業での経験や感覚も活かしつつ、国内・海外共に、戦略構築・戦術実践型の営業のバックアップをしていきたいと考えています。

#### 連携の本丸は、 市場別戦略型アプローチ

—海外営業部と市場戦略部の連携により、海外での知名度、ブランディング、シェア拡大という喫緊の課題にどのように取り組んでいかれますか？

**山田:** まずは、これまでの営業の手法からの脱却が必要です。先ほども言いましたが、国内ではトップシェア企業であるため、日本型の営業の方法に慣れています。もちろんそれがそのまま海外で通用するとは考えて

いませんので、様々なデータを収集したり、種々の広告展開を行ったりと、海外に特化した営業を行ってきましたが、場当たりのアプローチになっていたことは否めません。今回の市場戦略部との連携で、これまでの戦術を見直し、例えば半導体市場であるとか、石油化学市場であるとか、市場別のデータ収集やマーケティング分析など全体を俯瞰した戦略構築面での情報やテーマを与えて頂き、それに基づき営業部隊で戦術を組み立てて行くといった連携ができると期待しています。

**小島:** 今、山田部長からもありましたが、国内では長年にわたり市場別の戦略的アプローチが出来ており、そのノウハウを蓄積して来ましたが、それを海外の営業の現場でも展開していくバックアップをすること、それがまず市場戦略部に与えられた使命です。それには各市場での販売動向の分析を行って課題点を発見し、それに対するソリューションとして戦略テーマを構築することも含まれます。例えば、他社に対して差別化できる弊社独自の製品としてOHC-800があります。これは、センサーを2つ搭載することで他の雑ガスの影響を受けにくい熱量計になっており、電力・ガス、鉄鋼など国内の市場ではよく売れています。これを海外の同様



の市場で展開するための戦略分析と構築を行っています。また、この春発売された光波干渉式ガスモニターFI-900も防爆型ガス濃度モニターとして通信機能や自己診断機能など高度な機能を持ち、特に海外防爆検定も取得した製品として海外市場で強みを発揮するはずですが、これは安全保守

という役割のみならず生産性に寄与する種類の製品でもあります。これらの戦略型製品を中心に、市場のデータを収集してマーケティング分析を行い、営業戦略構築の提案を行っていきます。

#### 「ニューノーマル」の対抗戦術ー ウェビナー&テレ同行

—両部連携スタートの矢先に、新型コロナウイルスが襲いました。この新たな対応が求められる時代、どのように海外戦略を戦術に落とし込んでいかれますか？

**小島:** 連携のスタート時点で出鼻を挫かれたように見えたのですが、しかし実は昨年の時点から、先程の戦略型製品OHC-800の海外市場向け英文特設サイト開設に取り組みしており、そのサイトへ見込客を誘導するWebプロモーション広告戦略を構築していました。そこに、新型コロナウイルスで訪問営業ができなくなり、急遽ランディングページからWeb会議システムを利用したWeb上の製品セミナーである「ウェビナー(WEBINAR)」への申込ができるようにしました。国内ではWeb会議システムを利用した1対1の顧客営業が可能ですが、海外市場においては新規の見込客を含む不特定多数の顧客にリーチするためには、ゲストを招いたセミナーや、オンライン展示会、新製品PR向けのウェビナーが効果的です。顧客に直接会えないこの新たなビジネス環境において、市場戦略部ではプロモーションによるブランド認知拡大、特設サイト誘導とウェビナーによる見込客獲得、またその後のメール等のフォローアップによる見込客育成を含めた「インサイドセールス」として、営業がその後担当する「フィールドセールス」へと橋渡しする役割を担っていくことで海外営業を強力にバックアップする構想も描いています。

**山田:** 小島部長も言われたように、本来なら自分自身が海外の顧客先へと出向きたいところですが、もちろん今はそれもできず、海外営業部隊も国内に留まっているのが現状です。しかし、オンラインなら物理的な制約から解放されます。そこで考案したのが「テレ同行」です。「テレ」=遠隔と「同行」とは相反する二語の融合ですが、タブレット



を使えばバーチャルな「同行」ができるのではないかと考えました。本来なら営業担当者が海外の販売代理店スタッフに同行して顧客に説明する内容を予め収録したタブレットを用意し、それを海外スタッフに渡してクライアントに届けるという作戦です。そのままタブレットが返って来なかったら？という危惧もあります(笑)。しかしこれで十分な説明ができますし、顧客育成にもなります。また今後もしも状況が好転して実際に出向くことができるようになれば、ここまでの下準備が顧客育成と実際の受注へとつながっていくことも期待できます。機転とアイデアの求められる新たな時代ですが、海外営業部×市場戦略部連携の果実は、効果的な戦略構築とトライ&エラーの戦術の実践で、地道でも着実に獲得していくつもりです。

(インタビュー日時: 2020年7月7日)



TIIS 防爆検定合格品  
ATEX 防爆検定合格品  
IECEX 合格品  
CE Marking 適合品



## 高速応答! 高精度! 長期安定! 光波干渉式防爆型ガスモニター

# NEW MODEL! FI-900

### 信頼と実績の光波干渉式防爆型ガスモニター「FI-800」をリニューアル

本年2月、創立以来80年の実績のある検知原理光波干渉式のセンサを搭載した防爆型ガス濃度モニター「FI-900」を開発、発売を開始しました。

「FI-900」は、耐圧防爆構造の従来機「FI-800」をリニューアルした後継機で、光がセンサ上に形成する干渉縞の移動量を読み取ることで気体の屈折率を捉えてガスの濃度や熱量を検知する「光波干渉式」を採用。長期安定かつ長寿命のみならず、従来機では対応が難しかったSUS仕様もラインナップすることで腐食性ガスへの対応も可能とし、耐久性向上と測定可能ガス種拡大の両立を実現しました。

### 国内防爆検定TIISのみならず、海外防爆検定ATEX／IECEXも取得

従来機「FI-800」は、可燃性ガス、水素、有機溶剤などを扱う現場で採用され、爆発防止やガスの濃度管理を行う上で活用されてきましたが、「FI-900」は新たにアンモニアや塩化ビニルモノマー(VCM)などの腐食性ガスも測定対象とし、また国内の防爆検定であるTIIS(防爆構造電気機械器具型式検定)に加え、海外の防爆検定であるATEX(欧州防爆機器指令)及びIECEX(防爆機器規格適合試験制度)も取得。安全性能基準CE Markingにも適合しており、広く海外市場への導入促進が可能となりました。

### Modbus通信で各種ステータスを自己診断&識別可能

「FI-900」は、耐久性に加え、自己診断機能とModbus通信機能を新たに搭載することで、安全管理のために使われるガスモニターとしての信頼性をさらに高めました。センサ出力、センサ温度、ガス流量から電源電圧に至る27の自己診断監視パラメータによって常時、状態を監視。結果を「異常」、「正常」、「仕様外」、「メンテ要」

の4つのカテゴリーに分類して上位システムに出力します。これらの先進的な自己診断&識別機能により、異常を検出しつつ、現場使用上の運用負荷も軽減しました。

### 水素の純度測定、プロセスガスの濃度制御にも対応。水素エネルギー分野への導入も期待。

さらに、「FI-900」の速い応答速度(90%応答15秒以内)と高い指示精度(指示精度:±3%F.S.以内)、また、水素の純度測定から、プロセスガスの濃度制御、可燃性ガスの爆発防止、VOC濃度管理などの多様な用途に対応可能です。また水素環境にも対応可能な防爆構造により、水素エネルギー分野への導入も期待されます。現在、欧州を中心に再生可能エネルギーの余剰電力を使って水素を製造し貯蔵する実証プロジェクト「Power to Gas (P2G)」が行われており、そこで製造された水素はパイプラインやローリーで輸送され、燃料電池、FCVなどで利用されています。「FI-900」は水素の純度管理など、これら海外市場の様々な現場への導入が期待されています。

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

SDGsとは、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標で、17のゴール・169のターゲットから構成されています。

**7 エネルギー** FI-900のように、当社製品は、エネルギー効率の改善や、環境負荷の低いクリーンエネルギーの開発向上を目的とした国際協力への可能性も視野に入れており、持続可能な開発目標の定める目標7「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」に貢献しています。

**9 産業と技術革新の基盤をつくろう** 当社は、最先端のガス検知警報機器を開発・製造することにより「人々が安心して働ける環境づくり」に努めております。こうした当社の事業は、持続可能な開発目標の定める目標9「産業と技術革新の基盤をつくろう」に貢献しています。

## CSR REPORT

## 災害から人命と健康を守るために日本赤十字社の国内災害救護事業を支援

■日本赤十字社は各地で発生している災害に対し、被災者のいのちと健康をまもるため、災害発生時に医療チームや救護班の派遣、災害救援物資の配付等、災害救護事業を展開しています。「人々が安心して働ける環境づくり」を経営理念として掲げる当社は、ともにイノチとココロをまもるため、日本赤十字社の活動に協賛しています。



日本赤十字社は『苦しんでいる人を救いたいという思いを集結し、いかなる状況下でも、人間のいのちと健康、尊厳を守ります』という使命を掲げ、災害への支援や、さらには地域社会に根差したボランティアなど、幅広い活動を行っています。その事業は9つにわたり、その一つに国内災害救護事業があります。

2020年7月に九州地方で発生した豪雨災害をはじめ、ここ数年、各地で台風・豪雨災害が発生しています。また、

今後30年以内に、南海トラフ地震や首都直下地震といった大規模災害が起こる確率は70%以上と言われており、被災者は500～720万人にのぼると想定されています。

災害発生時、何より優先されるのは、被災者の命と健康を守ること。日本赤十字社は大規模災害への対策として、災害派遣医療チーム、仮設診療所の展開、救援物資の配布、血液製剤の供給、こころのケアなど、災害時に必要とされる救護を迅速に行う体制を整えています。

2019年4月1日現在、全国には3,437人で構成される489班の医療チームが配備されています。昨年発生した、台風第19号災害では、発生直後から多数の医療チームが避難所等の被災者を巡回診療。また、日赤災害医療コーディネートチームは、被災地で活動する関係機関と連絡調整を行いました。



こうした事業への支援は、「見えない危険を、見える安心に」をテーマに、働く人々の「イノチとココロをまもる」ことを使命とする当社にとって大きな意味があると考え、その一助となるべく、この事業へ協賛する運びとなりました。

今後も、発生可能性が高まる災害リスク。人命と健康を守るためにも、当社はこの事業を支援していきたくて考えております。



上記日本赤十字社の支援活動は、SDGsにおける右記の4つの目標に貢献しています。



## RK GLOBAL FRONTLINE

ユーロ圏の金融政策を司る欧州中央銀行の本拠地、  
フランクフルト・アム・マイン。  
旅客数約7千万の巨大空港をハブとする  
“欧州拠点”として、100社に及ぶパートナーと共に  
全ヨーロッパ53カ国への販売展開を見据える。

## RIKEN KEIKI GmbH

RIKEN KEIKI GmbHの設立は、2017年5月。「スタッフ数僅か7名ながら、強力なパートナーとの協業による主力製品を活かした提案で、進出2年目にして新たな市場への参入を果たし、売上も約4倍へと急成長。ロンドンと並ぶヨーロッパの証券市場の中心でもあるここフランクフルトは、本音でつき合える自由な国・ドイツの南西部に位置し、一年中快適で過ごしやすい気候です」と語るのは、昨年出向し、今年から現地代表を務める池永祐介社員。

「RK GLOBAL FRONTLINE」の第2回目は、ドイツ中心部にあってヨーロッパ全域を統括する理研計器の“欧州拠点”フランクフルトからのレポートです。

## ヨーロッパ最強国家・ドイツの中心から全欧州を俯瞰する。

フランクフルトは、アメリカ、中国、日本に次ぐGDP世界第4位(約3兆9500億ドル※)のヨーロッパ最大国家・ドイツ連邦共和国のほぼ中央に位置する商業、経済、金融の中心都市で、フランス、イタリア、スペインなどのヨーロッパ主要国へはもちろんのこと、北欧、東欧、南欧を含む全欧へのアクセスが

容易な交通の要衝です。世界有数の旅客数を誇るフランクフルト国際空港の存在は大きく、また、ヨーロッパ最大級のターミナル駅であるフランクフルト中央駅もあり、こうした交通の利便性がここにRKGが拠点を構えた理由の大半を占めています。現在、RKGはここからヨーロッパの主要国を含む29カ国へ理研計器製品を販売していますが、目標は全ヨーロッパ53カ国への販売展開であり、そのため、7名の社員が日々フル



[現地レポーター]

池永 祐介 Yusuke Ikenaga  
Managing Director, RIKEN KEIKI GmbH

回転しつつ、約100社近い販売パートナーと緊密な協業関係を保ち様々な市場へのアプローチを行っています。※2018年度実績

販売店のスキルアップを指導。  
ブランド力を高め、  
欧州ライバルに追い付く。

2019年1月にRKGに赴任してまず着手したのは、RKGが出展するグローバル展示



バーグスさん



田原さん



友さん



イングマーさん



カタリナさん



ラースさん

会での新規パートナーの獲得です。前任の本社・海外市場戦略室でのマーケティング調査・分析の経験を活かし、展示会というBtoB商談の好機に強力なパートナーとなり得る販売店を探し出し、多くのパートナー契約を締結することに成功しました。それらも功を奏し、2018年からの2年で売上は3.7倍へと急成長しました。この点、ここフランクフルトには、世界最大の見本市会場であるメッセ・フランクフルトがあり、頻繁に展示会が行われるため、今後も引き続き全ヨーロッパへの展開と売上増大に向けて新規のパートナーの獲得を積極的に行っていきたいと考えています。また同時に、新規・既存パートナーの販売力強化を目的とした販売／メンテナンストレーニングにも力を入れています。その中でも特に各国において販売力のあるパートナーを厳選し、理研計器の営業スタッフと同等スキルまで向上させることで、知名度とブランディング力を強化。その結果シェアを高め、ヨーロッパ圏内の主要ライバルと同等に渡り合うことを目標に掲げています。

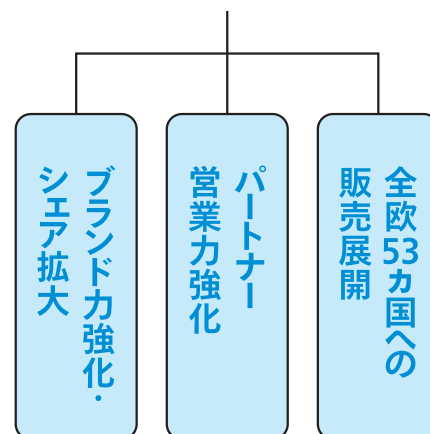
新型コロナ後を見据え、  
半導体市場への  
ソリューション提案を強化。

今年の春、ヨーロッパでは当初イタリア、スペインを中心に広まった新型コロナウイルス感染症は、ドイツ国内にもやがて及び、通常の勤務体系は大幅に見直しを迫られました。その後状況は少しずつ落ち着いてきたため、現在、テレワークと出勤を両立させ、カス

マー／パートナーへの営業対応及び製品出荷を遅延させることなく、日々の業務を行っています。7月より徐々に市場が開放され、引合・受注共に「コロナ前」へ戻りつつありますが、まだまだ油断できない状況にあります。とは言え、ここでこれまでの上昇気流を失速させるわけにはいきません。日々警戒を怠ることなく、「コロナ後」を見据え、ブランディング強化、出荷国数拡大、シェア向上に向け取り組んでいきたいと考えています。特に、高い技術力を持ち、ドイツの技術革新の原動力となっている自動車産業、化学産業などの分野に関わる半導体関連市場への営業活動を強化して、近い将来、日本国内と同様、半導体市場に特化したソリューション提案ができる体制を整えるつもりです。その先にあるビッグスリーへの肉迫を目標に、“欧州拠点”の営業力強化にアクセルを踏み込んでいきます。

RIKEN KEIKI GmbH  
3 CHALLENGES

(三つの挑戦)

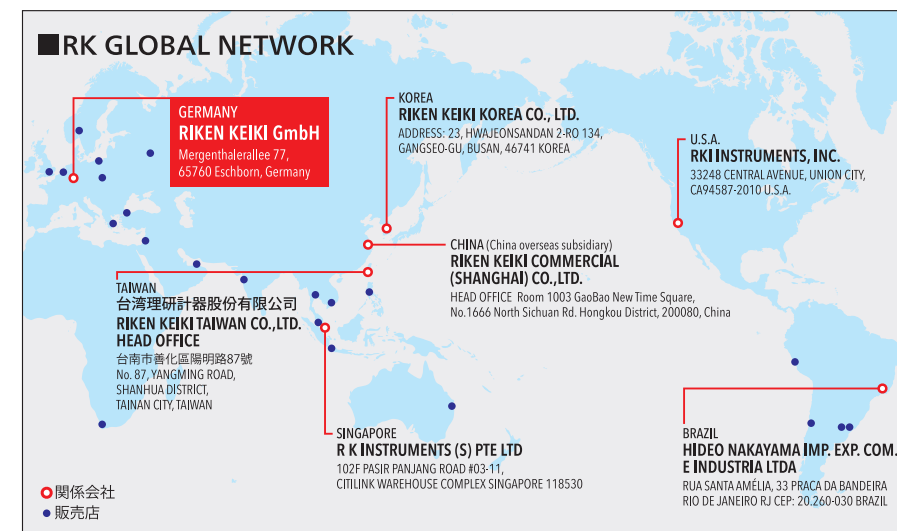


## ドイツ人気質

ドイツは日本同様に真面目な国民性で知られていますが、日本の会社社会でよく見られる『仕事のために生きる』という出世主義的な価値観は見られず、逆に『生活のために仕事をする』という、考えてみれば至極当たり前の考え方、生き方が一般的です。この大きな違いの理由は、個人主義と集団主義、合理性と建前の違いに原因があると思われます。

たとえば、日本では最近「おもてなし」の文化が強調されていますが、ドイツにはこうした「おもてなし」的な習慣はありません。これは裏を返せば、日本はやはり建前の求められる国で、逆にドイツは、そうした周りからの圧力がない自由な国なので、本音で付き合いができる国であるとも言えます。

ドイツには音楽や文学、演劇、哲学、歴史などの豊かな文化があり、またビールやワイン、ハム、パン、コーヒーなど人生を楽しませる食文化も豊かです。ドイツ人は無口でシャイに見える時もありますが、腹を割って話すと親切で温かく、また愉快な人々です。ドイツ人の真面目さ、合理性、個人主義は、生活と文化、人生を楽しむライフスタイルとの好バランスを保つドイツ人気質をよく物語っています。



# Tracing Back the History

by the Products

|   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|----|
| 製 | 品 | で | 遡 | る | #2 |
| 理 | 研 | 計 | 器 | の | 歴  |
| 史 |   |   |   |   |    |

1946年(昭和21年)

第二次大戦後、教育産業にも参入。  
GHQからの要請により、  
「スライドプロジェクター  
(幻灯機)」を製作。



昭和21年

1946

GHQの依頼により製作した  
スライドプロジェクター(幻灯機)の試作機

**第** 二次世界大戦後、理研計器は石炭産業の動向に大きく左右されていく時代に入っていきます。そのまず第一波は、GHQ(連合国軍最高司令官総司令部)の指導による石炭の戦後復興最重要資材への指定です。これに基づき政府は石炭生産緊急対策要綱を閣議決定。理研計器は石炭増産施策を支えるガス検定器供給の重要工場として、鋼材等の資材の特別配給を受けて順調な再スタートを切りました。その後も石炭増産が強化される中、製品の改良にも力を注ぎ、1949年(昭和24年)、新たに直読式のガス検定器「12型」を発売します。この方式は光学系の構造の簡素化に貢献し、現在の小型ポータブルガス検定器に至る道を拓くものとなりました。

一方、この同じ時期、視覚教育によって民主化教育を推進しようとするGHQからの要請により、教育産業にも参入することとなります。その契機となったのが、今回紹介する「スライドプロジェクター(幻灯機)」の製造です。1946年(昭和21年)のことでした。

## プロジェクター製造からスライド制作にも事業を拡大

スライドプロジェクター製作の依頼は、当時の辻二郎第二代目社長が日本映画教育会理事、及び理研科学映画株式会社の社長を兼務していた関係からの要請であったと思われます。完成した試作品は、社会教育用として、高級かつ高精度のものでした。

しかし、プロジェクターは完成したものの、当時プロジェクターに映すスライド(幻灯画)は極端に不足していました。そこで、スライドの制作にも事業を広げることが決定されます。スライド制作工場を作り、シナリオから原画制作、撮影、現像、プリントなど一連の作業がそこで行われました。制作したスライドは「理研スライド」の商品名で教育界に売り込まれ、「干潟の生物」、「水稻の水耕栽培」など数多くの理科教育のスライドの他、「梵天国」などのアニメスライドも制作されました。制作したスライドは映写用の原画フィルムと台本をセットにして納品されましたが、この時、シナリオの執筆を担当していた一人が、昭和を代表する作家、水上勉氏であったと言われています。

## 毎日新聞社と提携、ニューススライドにも進出

その後、教育関係のみならず、ニューススライドの制作にも参入します。当時はNHK、民放共にテレビ放送がまだ開始されておらず(NHK総合開局1953年)、ニュースは映画館に行ってニュース映画を見ることで知る時代でしたが、この頃映画フィルムの不足によりニュース映画の上映が困難な時期となっていました。また新聞用紙も不足しており、日刊紙の半分の大きさであるタブロイド版で発行せざるを得ない状況で、国民への情報提供は不十分なものでした。そこで、これを何とか打破したいと考えた当社は毎日新聞と提携。ニューススライド事業に乗り出します。定期的に制作されるニューススライドは各地で上映され、戦後の混乱期から立ち直り経済的に復興して行く日本社会において国民への情報提供に大きく貢献しました。

## 事業の柱として成長、同業者乱立により撤退

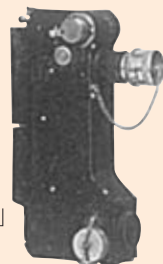
スライドプロジェクター製造とスライド制作は、共に高い評価を受け、以降約10年間、理研計器の事業の柱の一つとして成長し、業績に大いに貢献しました。

しかし、その後1955年(昭和30年)頃になると、同業者が多数乱立することとなります。またこの時期を境に民放各局が次々と開局するようになり、映画産業も大きく興隆していきます。こうして戦後から復興期にかけての一時代、石炭の増産に次ぐ増産により大きく成長したガス検定器製造事業という本業と共に、教育界、またニュース界に貢献した理研スライド事業はその使命を終え、事業から撤退することとなりました。(【第3回】へと続く)

昭和24年

1949

直読式  
ガス検定器「12型」



携帯型スライドプロジェクター「クラルテ」

スライド台本「干潟の生物」、  
「水稻の水耕栽培」



スライドフィルムと台本



「スライドの原画」



カラーアニメスライドとモノクロスライドフィルム



理研計器株式会社

理研計器グループは、「人々が安心して働ける環境づくり」を  
永久のテーマとして社会の発展に貢献します。

機関誌「Rizm」VOL.2  
2020年9月24日発行

理研計器株式会社  
〒174-0051 東京都板橋区小豆沢2-7-6  
TEL:03-3966-1121