

挑 戦

117 勇気ある経営

グローバルな経営戦略を推進

東京インストルメンツ

最先端研究を支える光学機器、レーザー計測機器の輸出入や分析装置の製造・販売を行う東京インストルメンツ（駿河正次会長）は、ソ連崩壊直後からその高い光学技術に着目し提携を進め、東欧に合併企業2社を設立。その後も産学連携やM&Aなどで、世界の関連企業と連携、協業し、さらなる発展を目指す。

電子部品・機器の技術商社に技術者として入社し、世界的なトップセールスマンになった駿河会長は、顧客や勤務先の応援を受け、1981年に東京インストルメンツを設立した。「自分の力を試してみるためのチャレンジでした」と駿河会長。米国のビジネスパートナーも同時期に独立し、その計測器などを取り扱いながら、大手企業や大学などとの取引を拡大した。駿河会長は、「非常に良いお客様に恵まれています」と笑顔で控えめに話すが、その背景に



1993年モスクワゼネラル物理学研究所と交流

は、顧客の信用を裏切らず、必ず要望に応え続けてきた信頼がある。

ソ連崩壊直後にロシア開拓

1991年末のソビエト連邦崩壊時、モスクワに失業者が溢れる状況を報道で見た駿河会長は、旧ソ連の科学技術を見る機会だと考えた。翌年にモスクワ大学と接点があった取引先の大学教授の紹介を受け、いち早く現地を訪問。「誰もやらないから、チャレンジしようと思いました。現地では、ノーベル物理学賞を受賞したプロホロフ博士自らが研究室を案内してくれました」と駿河会長は振り返る。その後も60回にわたる渡航などで高度技術者や研究機関と交流関係を築き、最終的にはベラルーシで合併会社2社を設立した。こ

の交流を通じた専門技術は同社の経営基盤となり、従業員45人のうち、3人のロシア人を含む7人の博士号を持つ研究者が活躍している。

産学連携とM&A

2000年から、同社は長期的な視野に立った企業経営と、時期を見極めた研究開発への取り組みをさらに進める。

まず、徳島大学、東北大学との産学連携で材料分析に用いる3Dレーザーラマン分光装置を世界初開発。同社の大ヒット商品となった。

08年リーマンショック後、同業のユニソクを買収。決算書などから技術力は高いが経営に問題があると見抜いた駿河会長は、経営改革で、雇用を維持しつつ買収初年度に黒字転換し、5年間で給与を3割引き上げた。

自らの考えを常にオープンに

同社が最も力を入れているのが、人材育成だ。会長自らが毎月、勉強会を



「誰もやらないから旧ソ連との連携にチャレンジした」と駿河会長

開催している。「私が何を考えているか常にオープンにしています。自分も勉強になります」と話す。ウェブサイトでも年頭に抱負、課題、改善策などを明示し、顧客から好評だと言う。

「政府方針はAIやロボット等の開発へ向かっています。当社も極低温や強磁場など新たな顧客ニーズに応じていきます」と駿河会長は話す。目標は2021年にグループ売上100億円だ。駿河会長のグローバルな経営戦略はさらに進んでいく。

〈東京インストルメンツ〉

1981年創業。資本金9,900万円。従業員45人(パート・アルバイト除く)。光学機器、レーザー、計測機器の輸出入、分析装置の製造販売。江戸川区。
<http://www.tokyoinst.co.jp/>