

# りそな一れ

8

2023  
August

特集

## Join EXPO 2025 いのち輝く未来社会へ

大阪・関西万博で実証・実装される未来社会  
大阪・関西万博がもたらす経済波及効果



TOPの決断

株式会社Asue

天羽昇次氏

「単純にものを売って買うだけではなくて、われわれにしかできない業界と業界のつながりを探していきたいと考えています」



りそな総合研究所

RESONA

# TOPの決断



株式会社 Asue  
代表取締役社長

## 天羽昇次氏

AMO Shoji

2021年9月



**MBOは従業員が来てくれないと成立しない。  
その人たちの賛同を得て一緒に連れて出る、  
大きな決断をしたというのは、唯一そこかなと。**

写真／高田ますみ(P3、P5上)

Asueは、電子材料、センシングデバイス、環境・ロボットの三つの事業領域におけるディストリビューションを柱とし、2013年に設立された技術商社だ。近年は、新たな成長エンジンの創出を目指し、フード・アグリビジネスに進出。商社として培った技術・営業基盤と、人と人を“つなぐ”ノウハウを生かし、この分野でも大きな成果を上げようとしている。

聞き手／りそな総合研究所代表取締役社長 米谷高史

——御社は2013年(平成25)、丸善インテックとして設立されました。

**天羽** 丸善薬品産業(株)という商社の電子材料事業部が成長し、化学品中心のビジネスからは方向性とかスピード感が変わってきたことがあって、その事業部が分社化して設立されました。当初は100%子会社でしたが、2021年にMBOし、現社名に変更したのは22年です。

——設立当時から、基本的にビジネスモデルというのは変わらなくていいことですね。電子材料、環境、ロボットといった分野ですね。

**天羽** 今のところ、そういうエレクトロニクスと呼ばれるような業界の仕事がほとんどという意味では、変わっていませんね。

### 大手メーカーならではの悩みごとを スピード感ある決断で解決し、 代替の利かないニッチを獲得

——御社のホームページを拝見していると、業務内容は理解できたのですが、なぜディストリビューターとして成功されているのか理由がよく分かりません。取引先も大手ばかりですよね。**天羽** だから、単純なディストリビューターではないとは思っているんです。大手の商社みたいに総代理店権を持っているわけでもない。かなり、強みが分かりにくい会社だと思います。

——何か、コンサルティング的なところに強み

同社の事業領域は、設立以来の「電子材料」「センシングデバイス」「環境・ロボット」に加え、「フード&アグリ」へと広がっている。



があるとか。

**天羽** そんな偉そうなことはしていません(笑)。

なぜ選んでいただいているのかといえば、大きければ大きいほど、悩みはきつとありますよね。たぶん、その悩みごとの解決をやっているんだと思うんですよ。私自身も、そうやって仕事を作ってきました。

——具体的には、どのようにされているのですか。

**天羽** 悩みごとって、いろいろな人には言わないじゃないですか。私だって、せいぜい解決できそうな一人にしかしゃべらない。その時「分かりました。やります」「うち手伝います」とその場で言えるのかどうか。その場で決められない方々もいるので、逆にわれわれの身の丈もあって、決めることができる立場だからいろいろな仕事が取れたというのがありますね。ある方から、ユニークな立ち位置ですねと言われたことがあります、ある意味そうかもしれません。

——ITの進歩など、少しやりにくい世の中になつてきましたね。

**天羽** やりにくい。今、一番怖いのは距離感です。お客さまとの距離感が遠くなると仕事が生まれない。今は今の働き方があっていいとは思いますが、お客さまの新しい悩みごとって、最近現場からは聞かないですね。

## 既存のエレクトロニクス分野で 技術開発などへの投資をしつつ、 フード&アグリビジネスへの挑戦を開始

——現在、どの分野で一番ご苦労されていますか。

**天羽** 既存分野が一番苦労しているんじゃないですかね。新たなことにチャレンジしていくという意味では、エレクトロニクス以外のことも、人やお金を投資しているわけなんですけど、既存のビジネスもだんだん複雑になってきていますし。仕組みを変えていかないと、われわれみたいなトレーディングがなりわいの会社というのは、非常に存続が難しくなってきました。

単純にトレーディング業だけでは生き残れない。だから、そこに技術的な価値を付けていくために、先端分野のプロフェッショナルの方に加わっていただく。



りそな総合研究所  
代表取締役社長 米谷高史

——力を入れられている部分というのは、やはり省力化とかですか。

**天羽** FAなどにも当然ながら力を入れていますし、全く違うポートフォリオにも力をかけてやっていっています。今のところ95%はエレクトロニクスの仕事なので、そのウエートバランスは難しいところですが、売上規模を追う仕事もありますけど、収益に着目しながら新しいことへ取り組んでいきたいという思いがあるのです。

——自転車のこぎ始めと同じように、巡航速度までが大変ですね。

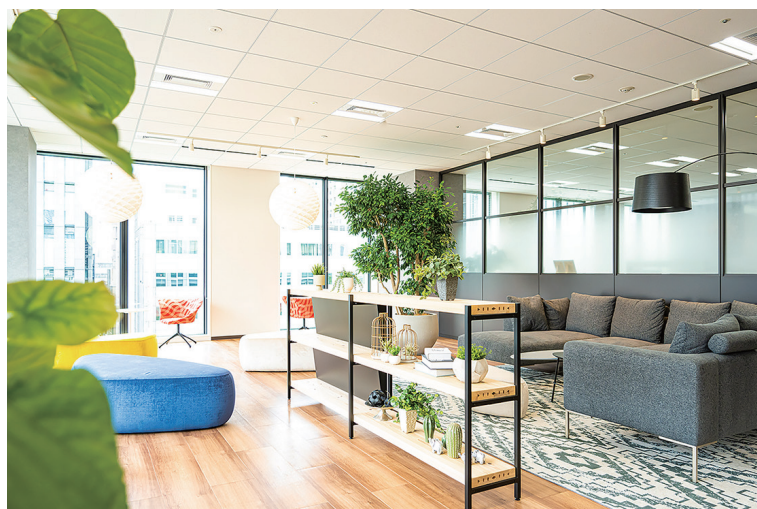
**天羽** エレクトロニクスの会社が、全く別な農業分野とか食の分野に行くといっても、手掛かりもないし難しいですけど、できる人に仲間に入ってもらってやってもらうというのが、今の当社のスタンスです。例えば農業のように、アナログなところに、自動化などテクノロジー的な新しいご提案をさせていただくことも最近はできてきているなと思います。

### 技術商社の財産は「人」。

### 働きやすい環境を整えるとともに プロフェッショナル獲得への投資を強化

——コロナ明けということもあって、さまざまな分野での企業の投資が活発になっている印象があります。

**天羽** われわれの一番の投資は、やっぱり人



本社内には、ランチタイムや休憩に使える、まるでカフェのようなリフレッシュルームが設けられている

ですね。人が財産ですから。その分野分野、得意な方々に来ていただいて、力を貸していただいているのが現状ですから、そこへの投資は今惜しんでいません。

——この10年間、もしくは入社されてから、一番大きな決断はどんなものですか。

**天羽** この取材を受けるに当たって、一番の決断って何なのかとじっくり考えた時に、私が会社を辞めてMBOをするのは私の問題ですけど、MBOは従業員が来てくれないと成



本社は、大阪のビジネス街の中心・御堂筋に面して建つビルにある

立しない。ベテランの人もいますけど、新入社員もいたわけですよ。その人たちの賛同を得て一緒に連れて出る、大きな決断をしたというのは、唯一そこかなと。

**フード&アグリではB to Cも視野。商社としての海外基盤等も生かして業界と業界のつながりを模索**

—— エレクトロニクス以外の、食や農業関係のビジネスの進捗はいかがですか。

**天羽** 既存分野だけやっていたら、そのうち本当に飯が食えなくなると思っているんで、私自身、産地開発をやるとか、全く異業種の方々と触れ合いを持ち始めています。われわれがも

ともと育ってきた薬品とは違うところに答えを求めて、農家から出てきたものを、どう企業につないでB to Cにどうタッチしていくかということにもチャレンジしているところですよ。

単純にものを売って買うだけじゃなくて、そういう経験を生かしながら、われわれがちょっとご提案をさせていただいた結果、この部分は私たちが持つから、でき上がったものを一緒に売っていきましようという商売に変えられるかもしれないです。そういう、われわれにしかない業界と業界のつながりを探していきたいと考えています。

—— 将来的に、この会社をどうされたいと思つていますか。

**天羽** この会社をどうしたいかという、身内じゃない、野心ある人が次にやってくれるのが一番ありがたい。私が今一番望むのは、いづれ一緒に出てきた中の誰かが、早く私のあとを引き継いでこの会社をやってほしいと思つています。

—— 失礼ながら、いざその時が来ると寂しいと思いませんか。

**天羽** 寂しくても渡したい(笑)。寂しいうちに、渡したいんですよ。

—— 私たちも、10年ぐらいたつたらまた取材に来ます(笑)。今日はありがとうございました。

## PROFILE

- 設立 2013年(平成25)4月
- 資本金 301百万円
- 従業員数 105名
- 事業内容 電子材料事業、センシングデバイス事業、環境・ロボット事業、フード&アグリビジネス、自動化設備の開発
- 所在地 〒541-0046  
大阪府中央区平野町4-2-3  
オービック御堂筋ビル6F  
TEL 06-6206-5767  
FAX 06-6206-2721  
URL <https://asue-group.com/>
- 取引店 りそな銀行北浜支店

## interview後記

日本の企業のわずか0.02%が至る売り上げ1000億円。同社の達成要因は何か。「技術・物流・ネットワーク」とりわけ、培ったノウハウの蓄積と人と人との関係。

天羽社長にお話を伺い、二つのこと、「営業に王道はない」「ITやAIは、人間関係の上の“+ a”の武器」。そのことを強く認識しました(天羽社長の笑顔は、私から見ると王道ですが)。(米谷)