

「コロナ禍はチャンスでしかない」 地球規模の発想で「便利・気軽・面白い商品」をつくる

スリー・アールシステム(株) 代表取締役社長 今村 陽一 氏

コロナ禍の影響を一時的に受けたものの、即座に方針転換を遂げ、成長のチャンスと捉えヒット商品を生み出している企業がある。「3本の川」を表した3R(River)の社名が意味するのは、小川が集まりやがて1つの大河となる様だ。世界をより魅力あふれるものにしていくために、個の力を大きなパワーに変えていきたい。そんな願いが込められているという。

(聞き手: (株)データ・マックス 執行役員 鹿島 譲二)

COMPANY INFORMATION

代表取締役会長: 王 鈞
代表取締役社長: 今村 陽一
所在地: 福岡市博多区東光2-8-30
設立: 2001年5月
資本金: 1,200万円
売上高: (20/3)18億2,000万円(グループ合計)

ファブレスメーカーとして 年間150商品を開発

—御社はとくに首都圏で高い知名度を有していますが、どのようなかたちで発足、進化してきたのでしょうか。

今村陽一氏(以下、今村) ス

タートは2001年です。会長の王鈞(オウ・キン)が自社開発したハードディスク切替装置の販売から始まりました。王会長は現在60代手前ですが、中国から日本にやってきて国内大手企業で活躍した後、独立した人です。今でこそ優秀な中国人は米国や日本に行きますが、当時の彼らが目指す国はまず日本でした。この世代の中国人は本当にバイタリティにあふれていて、王会長はそのなかでもひとときエネルギーギッシュです。

私は縁あって王会長のもとで働き始めました。当時は会長と私を含めて社員はわずか4名という少数精鋭でのスタートでした。

とにかくパソコンのパーツが売れていて、業者が乱立していた時代でした。私たちがマウスやキーボードを開発したり、輸入ベンダーとしてさまざまなパーツを取り扱ったりしたわけですが、現在ではそうした業者もほとんど淘汰されています。プームが去ったことで不良在庫を抱えて駄

目になってしまうパターンです。当社が生き残れたのは商品の構成を次々と変え、常に話題になる商品を開発してきたからです。

—どういった商品をつくっておられますか?

今村 当社はパソコン周辺機器をはじめとして、幅広い商品を開発・販売している総合商社です。デジタル機器、内視鏡などの検査機器、顕微鏡、LED関連、お客さまのニーズを読み取りながら、ありとあらゆる商品を開発し販売します。スマートフォンやモバイルバッテリー、LEDライト搭載の拡大鏡「スモリア」、車でスマホの音楽が楽しめるトランスミッターはヒット商品ですし、特許を取っている商品も多々あります。コロナ対策グッズやテレワーク関連、防災グッズも手がけています。昨年は約150の商品を開発し、そのうち70商品が何らかのかたちでメディアに取り上げられました。

アジアの玄関口といわれる福岡市にあえて本社を置き、中国、韓国、東南アジアでも事業を展開しています。地球規模の発想で、便利・気軽・面白い商品なら何でもつくってやろう。それが私たちスリー・アールシステム(株)です。

—商品開発・品質管理方法について教えてください。

今村 当社の強みは企画力と開発力、そしてスピードで

グループ概要

スリー・アールシステム(株)	中核・個人向け商品
スリーアールソリューション(株)	法人向け・顕微鏡・内視鏡等
スリーアールエナジー(株)	太陽光発電システム
スリーアールソフトウェア(株)	ソフトウェア開発
クレイオス(株)	お茶ドリンク店・コンサルティング・中国進出支援
3R北京愛迪泰克科技有限公司	中国・北京現地法人

す。北京、深圳、大連を舞台にEMS(電子機器の受託生産企業)と協力し開発から製造までを行っています。商品開発は、世の中で売れ始めた商品を常にリサーチして、季節商

品であればおよそ1年前から検討していきます。自社独自のアイデアから生まれる商品も20%を占めます。

たとえば深圳はEMS企業が集まった都市として知られていますが、そこに当社直属の支店を置くことにより提携工場で作られる製品のチェックを細かく行っています。国際水準の厳しい基準に照らした徹底的な管理です。工場の現場担当者からは、他社に比べて審査が厳しいとよく言われますね。でも、そんな中国企業に対しても、スリー・アールシステムと付き合っていれば必ず儲かる。そう思ってもらえるよ

スマホを置くだけ
大画面に!



拡大鏡「スモリア」の新シリーズ「スモリアフォン」

うな関係を築き上げていますから、無理難題も聞いてもらえる。これも大きな強みになっています。

—グループ企業を含めた組織概要についてお聞かせください。

今村 「未来を創造し、挑戦を続ける」が私たちのテーマです。その創造と挑戦を象徴するのが、業務拡大とともに誕生した4つの法人です。

スリー・アールシステムでは、グループ全体の管轄およびEC小売をメインに行っています。ECではスマートフォンの周辺機器、生活家電などの面白グッズを多数販売しています。

次に、スリーアールエナジー(株)ですが、ここでは太陽光発電を中心とした自然再生エネルギーの普及活動を行っています。

そしてグループの法人営業部門、いわゆる「B to B」を担うのがスリーアールソリューション(株)です。同社では顕微鏡、内視鏡、拡大鏡といった当社ブランドの主力商品をはじめとして、パソコン関連の機器を企業向けに販売しています。

当社はこれまでハードウェアを得意としてきましたが、新たにソフトウェア業界にも参戦するべく誕生したスリーアールソフトウェア(株)があります。そしてもう1つのクレイオス(株)は、日中両国を中心にブランドや技術の海外進出、販路開拓などのサポートを事業としています。ここではコンサルティング事業、中国進出支援、さらには実店舗の運営を手がけています。今年2月にはお茶ドリンク店『ある茶』を福岡市中央区大名に出店して



お茶カフェ「ある茶」

います。また、eスポーツに関わるべく、世界的なゲーミングデバイスメーカーDELUX社と国内総代理店の独占契約を締結し、プロe-Sportsチーム「TEAM iXA」とのスポンサー契約を締結しているという話題もあります。

グループとしての特色は、それぞれに属する社員たちがグループ単位で動くのではなく、事業の目的に合わせて有機的に絡み合っていることです。単体では成し得ないことを、スリー・アールシステムを主軸とした総合力で実現しています。

資源は挑戦し続ける人材 ——経済産業省の「新・ダイバーシティ経営企業100選」に九州で唯一選ばれましたね。

今村 社員たちが働きやすい環境をつくってきたことの結果だと思っています。現在は91名の社員が在籍していて男女比も半々、平均年齢は32歳です。みんな若いですから、失敗しても次の成功に結びつけてくれればいい。そういう姿勢で彼らの成長を促すことに努めてきました。優秀な人材が、それぞれの能力をのびのびと生かせる環境づくりを強く意識していますね。

当然、外国籍社員も多く、社員の約1割が中国人でスペイン

人が1人在籍しています。工場をもたないファブレスメーカーとしては、製品化までのスピードと実行力が重要で、通訳や翻訳を介しているのは伝達ミスなどによるタイムロスが問題となります。地域の留学生コミュニティと連携することで彼らを採用した結果、スピード感をもって商品を世に送り出せるようになりました。

今回の「新・ダイバーシティ経営企業100選」では、外国籍社員の採用と定着はもちろんですが、子どもの有無や性別に制限なく、誰もが取得可能な独自の時短正社員制度の整備がとくに高く評価されたようです。

——独自の時短正社員制度とはどういったものですか？

今村 中核で活躍する女性社員が結婚や子育てを控えていたことから、制度面や会社の体制が整っていないことで生じる離職が心配されたんですね。そこで生活スタイルが変わっても働き続けられる環境の整備を考えて生まれたのが時短社員制度です。

制度の開始時は、1日4時間からの勤務でもフルタイム社員と同じ福利厚生を受けられる制度としました。現在では対象を全社員に広げ、勉強や副業のためなど、社員にとってプラスになるすべての理由で制度を使えるようになっていました。制度のメリットとしては、勤務が難し

くなった社員が時短社員として働けるだけでなく、新たな雇用の機会が増えたということもありました。

外国籍だから、時短社員だからという枠はありません。誰もが自分の実力を発揮できるポジションを得ることでやりがいを手に入れています。今後もこの取り組みを続け、多様な人材が活躍できる理想的な職場にしていきたいですね。

持ち前のスピード経営で 禍をチャンスへ

——コロナ禍の受け止め方と今後のビジョンについてお聞かせください。

今村 過去のペストやスペイン風邪といった世界規模の感染症を調べてみると、その後には目をみはるような文化や経済の復興が起こっています。ペストの流行がルネッサンスという創造的な時代を呼び起こすきっかけになったという説さえあります。そこから見えてくるのは、先人たちが知恵を絞りさまざまな苦難を乗り越えたからこそ今日があるということです。

そして現代に目を向ければ、ずいぶん前からIoTによる第四次産業革命が盛んに言われていました。ネットワークとモノをつなげることでビッグデータを蓄積し、AIがそれを分析する。その結果、世界が劇的に変わってい

くというのですが、今回のコロナ禍はこのスピードを一気に加速しています。働き方が変わり、暮らしが変わり、社会全体が大きく変化することで、現代版ルネッサンスが起こりつつあります。

そうした時代の変化のなかにおいて当社が抱える課題は、挑戦スピードの不足だと感じています。幾多の便利・気軽・面白い商品を世に送り出し、さまざまな事業

に取り組む当社ではありますが、私が社長に就任したときにイメージしていたことが、まだ半分も実現できていない。もっと強くアクセルを踏み突き進んでいかなければいけません。

——素早い商品開発で文字通りピンチをチャンスに変えましたね。

今村 コロナ禍で当社の卸部門での主力商材の売上の減少を余儀なくされました。それを嘆いても仕方ない。即座にコロナ対策の商品開発を行い、販売を開始したことで、コロナ対策の商品群の専門コーナーが立ち上がりま

した。今まで私たちが何をやって



今村 陽一(いまむら・よういち)

1977年大川市生まれ。岡山大学文学部卒。2005年スリー・アールシステム(株)へ入社。営業職を経て統括本部長として組織マネジメントを行い、15年に代表取締役社長就任。スリーアールエナジー(株)、スリーアールソリューション(株)、スリーアールソフトウェア(株)、クレイオス(株)を立ち上げ代表取締役を兼任する。趣味は年100冊を読破する読書とマラソン、トライアスロン。4人の息子の父。

も振り向いてくれなかった人たちが、今とても注目してくれています。これまで散々悔しい思いをしてきましたけれど、ようやくチャンスが到来した。ここで動きを一気に加速し、さらにスピード感をもって挑戦し成長できる企業にしていきたい。そのためには従来の概念に縛られた思考のフタを取っ払わなければならないわけですが、まずそれを示すべきは我々幹部たちでしょう。会社や社員のために全力を尽くそう。もし、それができなくなったと感じたら潮時ということ。私自身はそうした覚悟をもち、仕事と向き合っています。