

化粧品・医薬品の企画・開発・販売を手掛けるエムズサイエンスの山口真社長は「社内営業ゼロをめざす」という信念を貫き、コロナ禍前と比べて約二倍の売上高を達成している。「一〇年後も社員が幸せに暮らせる会社」を指針として経営してきた山口社長の思いや取り組みに迫る。

創業一〇年で 従業員六〇名に

「今、目の前にあることをやるべきかどうか。その判断をする際は常に企業理念に立ち返ります」そう話すのは、福岡市早良区に本社を構えるエムズサイエンスの山口真社長だ。同社は炭酸化粧品の開発と通信販売から事業を開始し、その後、医薬品事業にも進出している。「関わるすべての人々と互いの幸せを想造し、未来への財産を数多く生み出す」を理念として掲げる同社は、毎月六〜七商品もの新商品を世に出していく開発スピードを武器に、創業一〇年

切にすることによって、社員は安心して取引先や顧客のために働くことができるわけだ。これまで「一〇年後も社員が幸せでいられるかどうか」を基準に判断してきたという山口社長。その指針は、どのように生まれたのか。それを知るには、社長のサラリーマン時代へと時計の針を戻す必要がある。

教師が歩んだ社長への道

山口社長のビジネスキャリアは教育現場から始まる。大学で物理学を専攻した山口社長は、卒業後に高校教師となった。後に予備校講師に転身し、生徒の進路相談にも乗ってきたが「社会人経験のない自分が軽々しくアドバイスしてもいいのか」と考えるようになって。悩みに悩んだ末、一般企業での勤務を経験しておく必要があると考え、転職を決意した。次のキャリアに選んだのは通販会社だったが、電話の応対はもち

で従業員六〇名規模にまで成長。コロナ禍においては医薬品事業が伸び、それ以前の約二倍の売上高を達成している。

開発スピードを武器にしているという残業が多い職場を想像するが、同社の残業時間は、月平均一〇時間程度。二〇時間を越えることがあれば、山口社長が率先して改善に動くという。また、同社は社会福祉事業所に製品の袋詰めなどの作業を委託し、雇用を生み出すことにも力を入れている。

大切に 追いかけて



昭和54(1979)年、大分県生まれ。熊本大学理学部物理学科卒業後、私立高校や予備校の教壇に立つ。その後、通信販売会社において商品開発やマーケティング企画等を経験し、化粧品・医薬部外品メーカーの企画営業等を経て、平成26(2014)年にエムズサイエンスを創業し、代表取締役就任。著書に『悪玉サラリーマンの起業』(mores出版)がある。

同社は他社の追随を許さない開発力を武器に「顧客よし」を実現し、働きやすい職場環境を構築して「従業員よし」、社会福祉事業所との連携などによる「社会よし」という「三方よし」の経営を行っている。これについて、山口社長は次のように言う。「私の『三方よし』には明確な順番があります。まずは社員、次に取引先、そして自社です。私が一番大切にしているのは社員なんです。その一方で、社員には取引先

三方よし への 挑戦

社員を 経営を

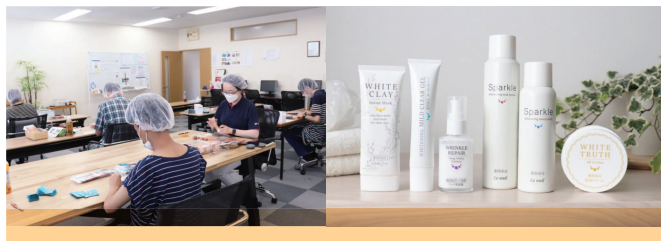


株式会社
エムズサイエンス
代表取締役
山口 真
やまぐち まこと

取材・文：野村英樹

ろん、ビジネスメールの書き方も分からない。右も左も分からない職場で自分の無知を痛感することになった。当時はビジネスマナーに関する書籍を読み込んだり外部セミナーを受講したりして、自身の経験不足を補うことに必死だった。その一環として経営者向けのセミナーにも参加し、組織のあるべき姿を学んだ。このときに学んだことが今の経営にも生かされているという。

この間、女性が働く上での不条理を感じることも多かった。当時は「コピーやお茶くみは女性の仕事。寿退社が当たり前」で、女性のキャリアアップを考える職場はまだまだ少なかった。そんな状況に働きづらさを感じ、いくつかの職を経験した山口社長は、OEM(相手先ブランド製造)会社で企画営業を経験した。この会社の社長は、これまで出会った人とは違ったという。女性だからといって扱



右／「薬用美白 ルソイル」ブランドの商品。肌の悩みを抱えていた山口社長が到達した「本当に肌がいい化粧品」。発売以来の同社の主力商品
左／地元の福祉事業所4か所に業務を委託しており、利用者から「張り合いのある日々を送ってうれしい」と喜ばれている

とお客様、自社の三者を大切にしたいと伝えていきます」

山口社長が言う「取引先」には仕入先や協力会社だけでなく、前述した社会福祉事業所などのステークホルダーも含まれている。通常、取引先や顧客に対応するのは社員である。経営者が社員を大

いを変えることなく山口社長を導いた。「三方よし」を教えてくれたのも、この社長だ。ある日、山口社長が協力会社と大喧嘩をしたことがあった。その際に、社長から「商売において大事にするべき相手は誰か、分かるか」と問われた。「お客様ですか」と答えると「違う。お客様よりも取引先の方が大事だ」と論じられた。困ったときに助けてくれるのは、信頼のおける協力会社や仕入先である。だから大切にしないといけないという。この社長の下で一部門をまとめる経験を積んだ後、社長の引退を機に退職を決意した。

「社長スイッチ」が 入った瞬間

「自分の理想とする経営に挑戦してみたい。いつしか、そう考えるようになった山口社長は、平成二六年にエムズサイエンスを創業する。商品開発コンサルタント業を始めると次々に声がかかり、順調なスタートが切れた。資本と呼

べるものは何もない自分に、さまざまな人が手を貸してくれた。自然と周りの人たちへの感謝の気持ちが芽生える。

その一方で、コンサルタント業は自分が体を壊すと売上げがゼロになるリスクがある。事業の継続性を考慮し、それまでの経験が生きたる通販事業を始めた。まずは炭酸化粧品の開発と販売に着手したが、いきなり収益が出るわけではない。立ち上げ当初は、コンサルタント業の収益の大半を通販事業に投資する日々が続いた。

起業から三年目にターニングポイントが訪れた。社員を一人、雇用することになったのだ。

「最初に入社した社員が、私と会社のことを心配して自分の体調が優れないときでも出勤してくれる姿を見て、社員の生活を守らなければという『社長スイッチ』が入りました。事業の柱が一本では危ない。最低でも三本は立てたい。社員のために福利厚生を充実させたい。自分自身も経営者として成

長し続けなければ……と、目標が明確になりました」

そう語る山口社長は、これまでの社会人経験や学んでできたことを踏まえ、理想とする組織づくりに打ち込んでいくことになる。

すべての決定の元に 経営理念を据えて

その特徴的な方針の一つが「社内営業ストレスゼロ」だ。ここでいう「社内営業」とは、いわゆる根回しのこと。新しい取り組みを始めようとして、何度も「組織内の壁」にぶつかった経験のある山口社長は、「それは自分たちの仕事ではない」と断って動かさず、新しい反対勢力に対して調整して回ることに、大きなストレスを感じていた。

「社内調整に使うエネルギーと時間を生産的なことに使えたら、どうなるだろう」。その理想を実現するために「全員出席の会議で決定したことは、全員で協力して取り組むこと」を従業員が数人の時

願いできなければ、この企画自体を諦めます」と打診する。それを意気に感じた取引先は、精いつばいのコスト削減に努力してくれるそう。結果、諦めた企画もほとんどなく、取引先とは長く良好な関係が続いている。

何のために仕事をするのか。それを明確にし、すべての判断をそれに照らし合わせてきた結果が、今の同社のスタイルなのだ。

経営者としての 最後のミッション

「今後は経営理念を社員により浸透させつつ、財務基盤の強化に注



右/社内行事と地域貢献を兼ねた取り組みの一環として、地元の秋祭りを盛り上げる社員たち
左/福岡市が主催する「一人一花運動」に企業として参加しており、同社が寄付した花壇が福岡の中心街にある

代から伝えてきた。しかし、同社の社員のほとんどは中途採用のため、入社直後の人が「それって私の仕事ですか」と言っただけで新しい取り組みを拒むシーンを見ることがあるという。

山口社長は、そのたびに社内営業の不毛さを伝えてきた。そんな取り組みが芽吹き、今では「それが、私がやりましょうか」と手を挙げられる社員が増え、根回しをしなくても仕事がスムーズに回るよ

力していきます。六〇歳で引退するつもりです。あと一六年間で『私がいなくても続く会社』にすることが最後のミッションだと考えています」(山口社長)

そのために山口社長は、毎月の給与明細に手紙を入れている。そこには、最近思うことや過去の失敗、社員への問いかけなどがしたためられており、そのすべてが経営理念に関するものとなっている。最近では、役職者が経営理念に基づいて意思決定するシーンも増えてきた。山口社長の思いは確実に後進へバトンタッチされ、未来まで続いていくことだろう。



同社には「お弁当半額負担」や「近隣飲食店のお食事券5,000円分」「インフルエンザの予防接種無料」「健康診断のオプション1万円分まで無料」「1万円の誕生日手当」「それぞれ1万円の父の日、母の日手当」「自己負担ゼロの団体保険」など、従業員にはうれしい福利厚生がそろう

株式会社エムズサイエンス



創業 / 平成26年
資本金 / 3,000万円
従業員数 / 60名
所在地 / 福岡市早良区干隈3-16-1
事業内容 / 化粧品・医薬部外品・
医薬品等の研究・企画・開発および小売業
<https://mz-science.co.jp/>

三方よし
への
挑戦

三方よしの経営を実践し 社会に貢献する

世界で選ばれるゴム手袋のセラミック製の型メーカー



〒510-0032 三重県四日市市京町4番3号
TEL: 059-331-2727 <https://www.shinko-cera.com>

