



ラボに設置された計測機器を前に、「ここに呼べば8割は決まる」と言う西村社長

SOUTH AFRICA

南アフリカ共和国

島津製作所 (医療機器・計測機器)

性能を体験できる
実験室を開設

世界で初めて心臓移植手術が実施されたのはどこか。それはアフリカだ。1967年、南アフリカ共和国・ケープタウンの病院で、交通事故で脳死状態になった女性から男性に心臓が移植された。アパルトヘイト(人種隔離)政策下、南アは医療分野において世界の最先端を歩んでいた。アパルトヘイト廃止後もなお、先端医療分野においては世界をリードする水準を維持している。その医療大国において、医療用機器で存在感を示しているのが島津製作所だ。

ラボで体験すれば8割が成約

米国に拠点を置く大手グローバル市場調査会社フロスト&サリバン社調べによると、同国における「X線一般撮影市場」(2013年発表)で同社のシェアは首位。2011年発表のランキングから3年連続で首位を維持している。

こうした「医療機器」分野の取り組みに加えて、近年、南ア市場で加

速させているのが「計測機器」分野だ。これまで、医療機器事業、計測機器事業ともに、イスタンブールにあるトルコ支店が、南アを含むアフリカ全域の市場を管轄してきた。

だが、2011年10月、島津製作所はアラブ首長国の子会社「シマツミドルイースト アンド アフリカ」が100%出資するかたちで南ア・ヨハネスブルクに「シマツ サウスアフリカ」を設立。これまで販売代理店を経由して販売していた計測機器を、直接販売する体制に改めた。

販売するのは、物質の含有成分などを分析する各種計測機器など。販売先は大学や研究機関のほか、薬や食品の成分、残留農薬などを分析する製薬会社、食品会社、受託分析会社、鉱物含有量を調べる鉱山会社や、水質の安全性を確認する上下水道局、研究部門を持つ化学メーカーなどだ。代理店販売から直接販売に切り替えた狙いを、シマツ サウスアフリカの西村慎太郎社長はこう説明する。



「代理店任せではブランドの浸透が難しかった。特に南ア市場は欧米志向が強く、競合する欧米メーカーは大口の顧客をしっかりと押さえている。ここにどう食い込んでいくかを考えなければならなかった」。

同社は南アの事務所にラボを開設。顧客に性能を確かめてもらう場とし

て、販売する主な計測機器を設置した。代理店には、コストと技術の両面でこうしたラボを運営することは難しい。「ラボに来てもらって実際に性能を体験してもらえたら8割は決まる」と西村社長。ブランド力で欧米の競合に劣る島津製作所は、地道な取り組みで「品質」「性能」を訴

求することで巻き返しを図っている。

サポート体制も、子会社を南アに置いたことで強化された。顧客からすれば「シマツ」の機器を購入して、トラブルが発生した場合、「シマツ」が直接対応してくれるのか、代理店に頼むことになるのかでは、サポートの内容以前に、心理的にも大きな

違いが生じるだろう。

「ブランド価値を高めて、サブサハラ市場の成長に備えたい」と西村社長。現在は売り上げの大半を南ア市場が占めるが、中長期的には、サブサハラ市場の橋頭堡として機能することも視野に入れて、南アの販売会社が設立されたというわけだ。