

No.107 会社訪問

代表職務執行者 矢座 岳彦 氏



カンタクローム・インスツルメンツ ジャパン合同会社

会社プロフィール

代表者：代表職務執行者 矢座岳彦

所在地：〒213-0012 神奈川県川崎市高津区坂戸3-2-1 KSP 西 311

TEL：044-829-1525

設立：2012年7月6日

資本金：500万円

営業目的：科学機器および周辺機器の販売、

輸出入およびテクニカルサポートの提供

URL：<http://www.quantachrome.co.jp/>

聞き手：山口美奈子（広報委員）岡田康弘（専務局長）取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ(株)



粉体計測・多孔質材料計測の分野で 世界をリードするトップメーカー

— 御社の主な事業内容（主力商品や技術）などの特徴についてお聞かせいただけますか。

弊社の主な事業は、粉体および多孔質材料の物性を評価する米国カンタクローム社製分析機器の輸入販売と、その技術サポートです。取扱品目の中では、水銀を使用した装置もあり、日本の法規に即した専用のドラフトチャンバーの作製や、日本のお客さまのニーズに合った専用ガラスセルの作製を行う等、オリジナル機器の制作も行い、アメリカの本社へ日本のニーズをフィードバックしています。

1968年の創業以来、アメリカのカンタクローム社は測定感度、精度にこだわったハードウェア、世界最高峰の解析能力に基づくソフトウェアという2本の柱で製品づくりを行っています（製品は主に直販せず代理店さま経由で販売しております）。

業界では「マニア好みのカンタクローム」と言われることもあります。今後は、より多くのお客さまに弊社の製品を使っていただけるようユーザビリティを改善していきたいと考えています。



高温 / 高真空・蒸気吸着量測定装置
Vstar



タッチパネル型高速・比表面積 / 細孔径分布測定装置
NOVA TOUCH



全自動多機能水銀ポロシメーター
POREMASTER

— 創業時の事業や当時の様子などをお聞かせいただけますか。

カンタクローム・ジャパンとして事業が始まったのは、2013年4月からです。カンタクローム製品は1972年よりユアサイオニクスさまを通じて、販売および技術サポートが行われてきました。カンタクローム社とユアサイオニクスさまは長きにわたり、良好なパートナー関係を築いていたのですが、2009年にユアサグループの事業再編に伴う、ユアサイオニクスさまの解体を契機に日本での総代理権がシスメックスさまに移りました。

さらに、翌年2010年にはスペクトリスさまのマルバーン事業部へと代理権が移行され、短期間に代理権がいくつも移るということで、お客さまに少なからず不安を与えてしまいましたが、2012年にアメリカのカンタクローム社100%子会社として、カンタクローム・インストルメンツ・ジャパンが設立されました。

— これまでに経営上もっとも困難だったと感じになった出来事があれば、教えていただけますでしょうか。

ガス吸着法や水銀圧入法による活性炭などの多孔質材料などの評価装置は、日本においてカンタクローム社製が最も古い歴史を持っています。

2006年頃までは、日本におけるマーケットシェアが最も大きかったのではないかと認識しています。しかし、先ほど述べた代理権変遷の中で、お客さまと良好な関係を築いていた技術スタッフを失い、サービスの低下や日本の競合他社の台頭もあり、カンタクローム製品からお客さまが離れていってしまった時期がありました。

そんな中で弊社はまず、お客さまとの関係の再構築を最優先事項としました。創業時のメンバーはカンタクローム製品を取り扱うことすら初めてということもあり、お客さまにはご迷惑をかけてしまったこともありました。

私たちは大きなプレッシャーを背負いながらも、忍耐強く仕事に取り組み、アメリカのカンタクローム本社と一丸となってこの難局を乗り越えました。知恵を出し合いながら、議論を重ね、カンタクロームジャパンの仕組み作りに日々努力してくれているスタッフ1人ひとりを私は誇りに思いますし、彼らにはたいへん感謝しています。

— これまでに経営者として強く印象に残っている仕事や出来事があれば、お聞かせいただけますか。

私どもは、アメリカのメーカーであります。学術界および産業界において、米国本社を含めてカンタクロームの日本での活動を強く応援していただくお客さまが数多くいらっしゃいます。その様なお客さまとお話しする度にお客さまへの感謝の気持ちを抱かずにはいられません。また、日本での粉体・多孔質材料の解析手法に不安感を抱いているお客さまの中にはいらっしゃいます。そういった方からは期待を込め「カンタクロームにはもっと頑張ってもらわないと困る!」という叱咤激励のお言葉をいただくこともあります。

代理権が目まぐるしく移り変わったことで、カンタクローム社の製品からお客さまが離れてしまったこともありましたが、それでも、「やっぱりカンタクロームでないとだめだ」と、弊社の製品を再び採用してくださるお客さまもいらっしゃいました。こうしたお言葉をいただいた時は、これ以上ない喜びと感謝の気持ちでいっぱいになりました。

— 御社の経営方針や経営理念をお聞かせいただけますか。

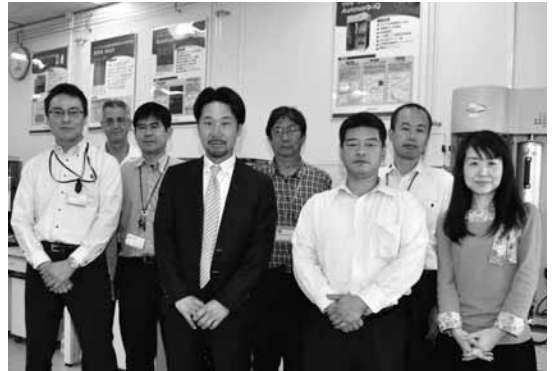
弊社は、社員17名足らずの小さな会社です。私たちだけでは、北海道から鹿児島まで日本全国のすべてのお客さまへの十分なサポートは叶いません。そのため、お客さまを大切にするのはもちろんですが、



高精度・多検体ガス吸着量測定装置
Autosorb-iQ



売り手、買い手、代理店、米国本社良しの理念を表した「Quadra Wins」



ショールームにてスタッフと矢座代表（中央）

弊社をサポートしていただいている全国各地の代理店さまに喜んでいただけるようなビジネスを展開することを目指しています。

弊社製品の中で、Quadrasorb という4つの測定ステーションを有する分析機器がありますが、ラテン語の4つの意味を持つ Quadra に因み、近江商人の行動哲学である「三方（売り手、買い手、世間）良し」の理念に代理店さまと米国本社も含めた四方良しの考えを Quadra Wins と呼んでいます。

カンタクロームジャパンは、アメリカ資本の会社ですが、れっきとした日本の企業です。日本が誇る素材産業の品質管理、研究現場、さらに技術革新に貢献しないことには弊社の存在意義はないと考えています。カンタクロームの技術の紹介や解析手法のサポートだけでなく、日本のお客さまの要望・要求をアメリカの本社にフィードバックして、製品づくりに活かして、相乗効果を高める役割を担うことが私どもの役割だと考えています。

— 現在の課題、今後の事業目標などをお聞かせいただけますか。

まず、第一に利益を生み出す体質の構築と継続化です。創業時は利益や効率を度外視して、人材教育や、体制づくりを行ってきました。問題点の抽出やより良いサービスを提供するための打ち合わせにも多くの時間を費やしてきましたし、学会や展示会への出展なども精力的に取り組んできました。

当然ながら、それらすべてを今後もそのまま継続していくことは困難です。ようやく人材も育ち、各方面

で課題となっていたことが整いつつあるので、昨年からは業務の効率化や見直しなどの改善を進めています。今年、さらに一歩進んで利益を出しつつ、本社への借金を返済し、本当の意味で社会に貢献できる会社になっていきたいと思っています。

そして第二の課題は知名度の向上です。カンタクロームは、長い歴史を持ちながらも、日本の産業界をはじめ、学会などの各方面で十分な知名度がありません。その理由として、長きにわたり、ユアサイオニクスさまが代理店を務めていたということもあり、カンタクロームというよりも、ユアサイオニクスという名前の方で認知されていたという実情があります。また、「カンタクローム」のスペルが「K」ではなく「Q」ではじまることも浸透しづらい一因として考えられます。発音しづらいかもかもしれませんが、拘りのブランド「カンタクローム」の名を日本の業界において、もっと浸透させていかねばなりません。日本の素材産業は、世界の技術を牽引していますし、今後もそうであると信じています。しかし、昨今、技術・産業はどんどんボーダレス化が進んでいますが、各種素材の測定・評価方法やその評価基準において、日本が先進的であるかと言うと、決してそうであるとは言えない状況です。

世界に誇る技術力を有する日本メーカーの検査・品質管理部門の多くで材料評価である JIS もしっかりと抑えられていないこともしばしば見受けられます。

ちなみにアメリカのカンタクローム社のサイエンスチームの責任者であるマティアス・トメス博士は、粉体および多孔質分析の IUPAC や ISO 制定のワーキンググループの議長も務めています。

その子会社でもある弊社が、新しい技術の紹介にとどまらず、国際標準に沿った指針を日本の学术界や産業界に正確に案内していくことも重要な役割だと考えています。

— 座右の銘や、愛読書、敬愛する歴史上の人物、 Mottoなどがあれば、お聞かせいただけますか。

前職の上司の口癖だった「神は Detail(細部) に宿る」という言葉は常に念頭に置いて仕事をしています。この言葉は、営業、アプリケーション、エンジニア、どんな職種であっても、徹底的に技術を学び、調査し、お客さまと議論を深め、自分のカタチにした者だけが成功するということを物語っている言葉だと思います。

ほかには、カー用品販売会社イエローハットの相談役を務めていた鍵山秀三郎さんの理想の会社像を追い求め、平凡なことを一つひとつ大事にする姿勢を意味する「梵事徹底」という言葉も大切にしています。

— 趣味や休日を楽しんでいることがあれば、お聞かせいただけますか。

絵画鑑賞やコンサートなどの音楽鑑賞のほか、ゴルフやテニスもやりますし、バイクのツーリングも好きです。さまざまな趣味を持っていますが、数年前から休日は少年野球のコーチとして、子どもたちの指導に明け暮れています。少年野球のコーチは息子が所属していたことがきっかけで、子どもたちを指導することになりました。

甲子園の常連校の、ある監督さんも仰っていることですが、選手たちには野球の試合に勝つ以前に、一人の人間としてどうあるべきかが非常に大切だと教えています。あいさつ、用具の整理整頓にはじまり、自分の誤りを素直に認め、チームメートが困っていたら声を掛け合い、手をさしのべること、ほかにも練習場所を提供してくれる人や練習をさせてくれるグラウンドにも感謝の気持ちを表し、礼を尽くすということはとても大切だと思います。強いチームは必ずと言っていいほど、このような気持ちを選手全員がしっかりと持っています。



少年たちに熱く指導する矢座代表

事業においても同様で、売ることだけを目的にすると結果はなかなかついてきません。お客さまというのは製品以上に人を見ています。カンタロームの社員一人ひとりがお客さまにとって、どんなお役に立てるのか、日頃から感謝の気持ちを持ち、真摯に向き合っただけで対応しないことにはご注文をいただくことはできないと考えています。こういった部分で少年野球の指導と会社の経営は非常に似ていると実感させられます。

少年野球の運営に関して言えば、父親の休日の運動程度に考え、軽い気持ちで取り組んでいるチームは強くなりません。まずは、監督やコーチが本気になって取り組んでいなければ、絶対に子どもたちはついてきません。

この点でも会社経営と同じです。また、指導者一人だけが突っ走っていても誰もついてきてくれません。少年野球を通じて、子どもたちから会社経営のヒントを学ばせてもらっています。子どもたちのひたむきなプレーを見ると素直に感動しますし、私にとってこれ以上ないリフレッシュにもなっています。子どもたちと一緒に汗を流す少年野球が私にとって月曜日から一週間がんばろうという仕事の原動力になっていると思います。

— 最後に当協会について一言お願いいたします。

まだ入会したばかりですので、これからいろいろと勉強させていただきたいと思っています。そして今後、弊社の事業発展の参考にさせていただくとともに、少しずつではありますが、協会に貢献できるように努力してまいります。