

第84回

会社訪問

株式会社テクネ計測



会社プロフィール

代表者：代表取締役 永谷寿邦

所在地：〒213-0002 神奈川県川崎市高津区二子6-14-10

TEL：044-379-3697 FAX：044-379-4105

設立：1978年11月20日（創業：1978年1月1日）

資本金：2,000万円

従業員：12名

営業所：大阪営業所

事業内容：計測器・装置の製造・販売、計測器の代理店販売、
校正・点検・修理業務

URL：http://www.tekhne.co.jp

株式会社テクネ計測 代表取締役 永谷 寿邦 氏へのインタビュー

聞き手：志智 亮介（広報委員） 蔵満 邦弘（専務理事）

（取材・撮影・編集協力：クリエイティブ・レイ株）

“露点計” からスタートし事業領域を拡大 “気体中の水分管理ソリューション” をトータルに提案

— 御社は現会長である永谷樺津彦氏によって創業、イギリスに本社を置く露点計メーカーの輸入総代理店となり、長年、露点計を扱ってこられました。一方、永谷社長は東京大学工学部を卒業後、海外でのビジネスを思い描き、伊藤忠商事に入社。十数年勤務した後、テクネ洋行（現テクネ計測）に入社されたとお聞きしています。まずは、そのときの経緯などをお聞かせいただけますでしょうか。

当社は父が創業した会社ですので、いずれは継がなければいけないと思っていました。商社で長年携わっていたオーストラリアでのプロジェクトが完了し、2004年、父の会社を継ぐなら、今だと思い、決断しました。

— 商社では石炭部に所属されていたとのことですが、どのようなお仕事をされていたのか、簡単にご説明いただけますか。

商社への入社は1990年なのですが、1980年代か

ら、その前に起こったオイルショックなどをきっかけにして、発電を石油だけに頼ってはいけないという動きが出てきました。当時、天然ガスはまだ少なく、石炭が注目されていたのです。そこで新たな発電所の立ち上げなども計画されましたが、その計画は遅れ遅れになっていました。計画が遅れる中、収益源確保のために、サプライチェーン全てを押さえるという戦略を取り、海外の鉱山そのものに投資することになったのです。



赴任先のオーストラリアの採掘現場にて。
現地の社員（右）と巨大な工事車両の前でパチリ。

経営資料

当時は競合する日本の商社や外資系にも同様の動きがあり、鉱山への投資が加速していたのですが、私たちの仕事は鉱山の権益を数%から40%程度購入し、現地の会社に経営させ、投資分の収益を得るというものでした。1999年私がオーストラリアに赴任したのも、投資した会社の管理のためでした。現在では各大手商社の利益の大半はこの様な石炭・鉄鉱石の投資収益となっています。

— 永谷社長が会社を継がれるというとき、会社として大きな転機が訪れたとお聞きしましたが、どのようなことがあったのでしょうか。

私が当社に入社して間もなく、当社が総代理店をしていたメーカーのオーナーが替わったことで経営方針も大きく変わってしまいました。アメリカ、イタリア、日本で現地法人を設立するので、代理店はいらないという話になったのです。売るものがなくなる危機感から、自分たちで露点計製品を独自開発しようということになりました。

— 取引先の突然の方針変更は、大変だったのではないのでしょうか。

当社に入社してから1年ほどでそういう話になり、右も左も分からないような状態で、大変だったことは確かです。

しかし、代理店をしていた海外メーカーの現地法人が機能するまで1年数カ月の期間があり、その間に自社製品を開発することができました。もともと露点計の回路部分は当社からそのメーカーに提供していたので、検知部分を開発することに力を注ぎました。こうして2006年12月に誕生したのが新型センサ TK-100 です。



-100～+20℃ dp (精度±2℃ dp) の露点測定範囲を可能にした国内開発・製造・校正のTK-100露点計。

— 自社製品の開発という方針に対して、先代社長や社員の反応はどうだったのでしょうか。

社員とは今後どうするかという話し合いを何度となく繰り返した結果、自社製品を作っていくしかないという結論に至りました。一方、先代社長は露点計を自社で作るという新たな時代を私に一任するため、経営からは身を引くことになりました。

— 現在の主な業務や商品の特徴などを、お教えいただけますでしょうか。

現在は露点計だけでなく、事業領域を拡大し露点計測の周辺業務にも対応しています。例えば、露点計のサンプリングラインの構築、露点計を内蔵した各種ユニットの製造、そこから派生して酸素計などの各種計測器の取り扱いなどを行っています。

また、お客さまに最適な「気体中の水分管理ソリューション」を提案するために、品質管理、湿度標準のさまざまな取り組みを行っています。本社内にはテクニカルセンターを設け、厳格な温度・湿度管理がなされた環境の中で、各種計測器のトレーサビリティのある校正を行うこともできます。

— 御社の計測器のセールスポイントはどのような点になるのでしょうか。

計測器は価格、性能、サポートが重要だと思います。価格面では国内でどこにも負けない競争力・価格設定を維持し、性能面では国内で負けることはないと自負しています。サポート面でも、-10℃から-70℃までの低露点域において日本で初めてのJCSSの校正事業者としての認定を取ったり、ISO9001認証を取得したりと、充実した体制づくりに取り組んでいます。



露点±0.1℃の高性能・高精度を誇るMBW-973ポータブル型鏡面冷却式露点計。

経営資料

— 今後の会社の目標としては、どのような方針をお持ちなのでしょうか。

工業、特に気体に欠かせない計測量として温度・圧力・流量がありますが、それに続く4番目の計測量が湿度なのではないかと思えます。ところが、これまで湿度はあまり高い関心をもたれず、そのために却って問題が発生することがありました。それらを考えると、適切な湿度管理によって技術革新や生産効率の向上が可能であり、湿度管理の分野はまだ市場を開拓する余地があると考えています。

当社の経営理念の中に「水分がより身近な未来を作る」という言葉がありますが、これは当社が提供する水分管理のソリューションによって技術革新を実現させる、という強い思いを込めています。

— 永谷社長は「雇用は会社の責任」ということを言われていますが、それにはどのような思いがあるのでしょうか。

経営理念の中にも「社会・お客様・社員・株主の幸福を実現」という言葉を掲げているように、企業の目的の1つは、社員を雇用した以上は、その社員が成長し、幸福を感じ、なおかつ定年まで働いてもらうことだと思っています。

今、日本全体がおかしくなっていて、うまく世間を渡っていけばいいという人が増えてしまい、努力すれば報われるといった昔ながらの日本の美徳が失われているように感じます。また、雇用しておいて、その社員がダメだったら辞めさせるという会社も増えています。ダメでもトコトン向かい合い、このような風潮は変えていかなければならないと思うのです。



「雇用は会社の責任」をモットーにトコトン社員に向かい合う永谷社長



開発現場の露点測定テストを見守る永谷社長

— それは先代社長の影響があるのでしょうか。

私も先代社長には小さい時からトコトン向かい合ってもらい教えてもらった記憶があります。ただし、経営スタイルは異なっており、先代社長は非常に堅い経営で、社員はなるべく増やさず固定的コストを最小化し、不況になっても困らない体制で会社を運営するという考え方でした。

— この数年、日本では景気低迷と言われてきましたが、御社はどうでしょうか。

確かに厳しいところはあり、景気の動向に左右される面はあります。日本企業の底力は強力であり長期的に世界競争力を保有していると考えています。日本企業の良さはすぐれた品質管理であり、昨今の日本企業の低迷にはその良さが過小評価されているところにあるのではないのでしょうか。それと日本企業自身が自分たちの優位性を過小評価しているように見えます。その結果、売上げを逃しているところもあるように思えます。

— 永谷社長は休日などはどのように過ごされているのでしょうか。

仕事以外にやっていることというと、読書と運動です。読書は主にビジネス書です。技術・経営・語学に関するものが多いです。特に、京セラの創業者稲盛和夫さんの本が好きで、よく読んでいます。また、最近は営業の本をはじめ簡単に読めるビジネス書を読んでいます。社員たちに読書に親しんでもら

う一環として、あの社員はこの本を読んだほうがいいと思うものを書店で見つろって、私が読んだあと、社員に内容を解説して本を読ませています。

— 稲盛さんの本は、どのような点に興味や関心を持たれているのでしょうか。

内容はもちろんなのですが、特に稲盛さんが主催されている盛和塾の生徒たちとのやり取りにいつも感心させられます。塾の生徒といっても皆、企業の経営者ですが、その人たちの質問に対する稲盛さんの答えが想像もできないような視点のもので、哲学というか、より人間の根本と直結する回答があり、とても参考になっています。

— 座右の銘などはございますか。

座右の銘は特にありませんが、苦勞する星の下に生まれたと言うか、気がつく自分の方に苦勞を呼び込んでしまっているということが多々あります。目の前に苦勞する道としない道の2つあったとしたら、無意識のうちに苦勞する道を選んでしまうようです。

商社時代にとったMBAも、会社から命令されたわけではなく、仕事で帰宅が遅くなっても独学で勉強し、4年をかけて取得しました。逆に、楽をしているといつの間にか苦勞がやって来るのです。「常に頑張れ」と言っているかのように。子供のときから、そんな事が続いていると思います。だから、「若いうちの苦勞は買ってでもしろ」という若い人向けの言葉が私には合っているような気がします。

— 御社は本年4月に当協会にご入会いただきましたが、協会に対しご意見やご要望があればお願いいたします。

世の中には形だけの団体もありますが、科学機器協会は活動も活発で、それとは違うものだと感じています。協会からは役立つ情報もいろいろといただいております。入会して良かったと実感しています。今後は展示会などにも参加していきたいと考えていますので、よろしく願いいたします。



テクネ計測社内にて、社員の皆さんと

原点は失意の中で見たロンドンマラソン。 念願の東京マラソンに参加

休日、主にやっている運動はマラソンです。マラソンは、イギリスでロンドンマラソンをたまたま見たことがきっかけで始めました。取引先に代理店契約がなくなると告げられた帰り道、ロンドンで1人で気落ちしていたところ、苦しいのに走り続けている選手たちを見て、自分も頑張らなければいけないという気持ちになったのです。

今は週に1回、ゆっくりですが、20kmほど走っています。そして去年、今年と、寄付金を払うチャリティの形で、東京マラソンにも参加しました。夏場は暑いのでマラソンよりもフィットネスクラブで鍛えています。昔はゴルフが大好きで、一時は70台後半でラウンドする時もありましたが、今はお付き合いで年に3～4回、ラウンドする程度になっています。



今年の東京マラソンでの1コマ。
週に1度20kmを走る健脚で、
東京の街を駆け抜けた。