

No.127 会社訪問

株式会社矢沢科学

代表取締役社長 珠玖 輝男 氏



会社プロフィール

代表者：代表取締役社長 珠玖 輝男

代表取締役副社長 矢澤 徹

本社：〒113-0033 東京都文京区本郷2-13-8

TEL: 03-3813-3831 FAX: 03-3813-3830

創業：1941年（昭和16年）

設立：1960年（昭和35年）

資本金：1,600万円

従業員数：24名

事業内容：薄層クロマトグラフィー、マグネチックスターラ、ウォーターバス、オイルバス、バキュームサーモバス、オートサーモバスユニット
電気分解用定電流電源装置、理化学製品の製造販売
共通摺合せガラス製品等、ガラス器具の製造販売

URL: <http://www.yazawakagaku.co.jp>

聞き手：富山 裕明（広報委員） 筒井 紫乃（広報委員） 岡田 康弘（事務局長） 取材・編集：クリエイティブ・レイ株式会社

YAZAWA

創業77年の実績と技術を背景に
高品質の理化学機械器具を提供

— 御社の主な事業内容や主力商品の特徴などについてお聞かせいただけますか。

弊社は1941年(昭和16年)創業以来今日まで、理化学・医療用ガラス器具をはじめ、科学機器製品を製造販売しております。

主な取扱い製品は、薄層クロマトグラフィー、共通摺合せガラス器具、マグネチックスターラ、バス、ロータリーエバポレーター、電気分解装置、電子温度調節器、ホットプレート、マントルヒーター、薬局方ガラス器具、薬学関連機器です。

主な取り扱い製品の中で、ウォーターバス、オイルバス製品には、一定温度を超えると電源が切れ、空焚きを防止するサーモユニット機能などを施し、より安心安全でリーズナブルな価格でご提供しております。これらは、主に学校の化学実験でフラスコや器具などを温めるために使用されるものです。オイルバスは200℃近くの高温になるので、特に安全性を重視されました。

また、マグネチックスターラは、マグネットの力で液体を攪拌する装置なのですが、タイプ別に磁力の強力なマグネットを使用することで、他社製品との差別化を図っております。

ガラス製品は、1965年(昭和40年)創業者・矢澤岩夫が千葉県船橋市習志野に「習志野硝子工業株式会社」を設立し、主に厚物ガラスと言われるようなデシケーター、標本瓶、試薬瓶、ろ過瓶などを中心に30年にわたり製造してきました。

しかし、ガラス職人の高齢化、ガラス溶解炉設備の老朽化など、諸々の事情により1996年(平成8年)に溶解炉の火を落しました。こうした事情は同業他社も同じで、多くのガラス工場が溶解炉を閉じてしまいました。

現在は「薄物」と言われるピーカー・フラスコ等の加工ガラス製品の自社製造販売と、培ってきた販路やネットワークを生かした他社製品の販売との両輪で行っております。

経営資料

— 御社の創業の経緯や創業当時の様子などをお聞かせください。

創業者の矢澤岩夫は1930年(昭和5年)長野県飯田市より上京し、東京都文京区本郷で病理検査、薬学機器・臨床科学・免疫血清検査品を扱う「萱垣商店」に入社いたしました。独立心の強かった矢澤岩夫は、1941年(昭和16年)文京区本郷一丁目で矢澤製作所を創業しました。戦時中は本郷を離れ、故郷の飯田に疎開していたこともあったと聞いています。

その後1960年(昭和35年) 矢澤科学器械工業株式会社に組織を法人化させ、1965年に現在の場所に本社ビルを建立しました。1976年(昭和51年) 矢澤岩夫は還暦を機に会長に退き、西野歳男が二代目代表取締役社長に就任、1985年(昭和60年)「株式会社矢沢科学」に社名変更しました。

1990年代ぐらいまでは、薄層クロマトグラフィー、共通摺合せガラス器具の需要が非常に多かったので習志野硝子工業で内製化を図っておりました。

弊社は設立時から文京区本郷の地の利を生かして、東京大学の薬学部をメインに営業をしておりました。東大を卒業されて製薬や化学品メーカーに就職された学生の方々から引き続きご愛顧をいただき、現在は理化学機器・分析機器・研究実験設備などを販売させていただいております。

— 御社は、ガラスから理化学機器全般へと主力商品が移行してきたということですが、移行にあたってご苦労はありましたか。

ガラスからプラスチック製品への移行が顕著になったのは、希しくも昭和から平成へと時代が代わる頃と重なっているようにも思えます。

その当時、私は中堅営業マンでした。

今でこそ取引先の割合は製薬関係が50%、その他が50%になり、プラスチックや新しい素材の製品を取り扱うような業者様ともお取引が広がり、お客様の業種も多岐にわたるようになりましたが、30年前前はガラス製品を主力に販売しておりましたし工場も抱えていたため、ガラス以外の製品を積極的に販売していくことへの抵抗を感じる先輩社員も少なからずおりました。

色々なメーカーをお願いをし、毎月一回を目標に勉強会を開き、苦手な分野にも積極的に入って拡販して行く努力を重ねました。

ちょうど世代交代にも重なり徐々にですがメーカーとの繋がりも太くなり、ガラス製品以外の取扱い品目も増えてまいりました。

— 珠玖社長の営業マン時代の思い出がございましたら、お聞かせください。

某女子大学に納品した理科実験用のウォーターバスがトラブルを起こしたことがありました。

新設の実習室にいろいろな機器を納入させていただいたのですが、漏電ブレーカーが作動し実習に支障をきたしているとのことでした。地元の電気設備業者をお願いして調査したところ、その内のウォーターバス2台がショートしていたと判りました。すぐに現地



オートサーモバスユニット
Bo-1～3型



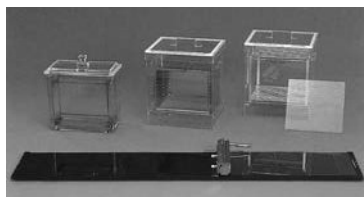
ウォーターバス
E1～4型



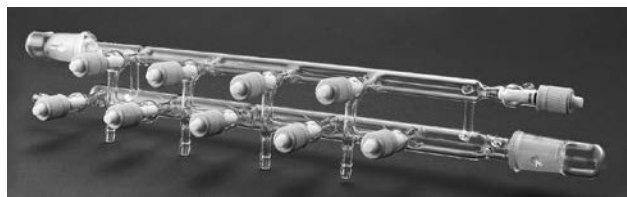
強力マグネチックスターラー
KF-82型



電気分解用定電流電源装置
CS-12Z



薄層クロマトグラフィー



真空用マニホールド



日本薬局方準
燃焼フラスコ

経営資料

行き実習室の60台のウォーターバス全品を検査させていただき、まずは漏電を解消いたしました。その際に製品についてのご要望や改善点等のお話も頂戴して帰りました。後日、ご指摘いただいた改良を施した製品に全て交換させていただきました。

このクレームによって検査工程の改善や安全装置の改良が出来、安心して安全な製品の提供への意識を、全社あげてより高めることにもつながりました。

お客様にはご迷惑をお掛けしましたが、この事後処理をご評価いただき、そのお客様とは今でも長い取引をいただいております。

— 珠玖社長が経営者として強く印象に残った仕事や困難だったことがありましたらお聞かせください。

私はリーマンショック後の2009年(平成21年)に社長に就任しましたので、経営上の困難というのはそれほどありませんでした。就任時から財務状況も非常にしっかりしており、その心配や苦勞がないのは幸いなことでした。

そのような中で、私がまず着手したかったのが社屋の建て替えでした。

先程お話したように戦後の社屋は木造二階建てでしたが、先程お話したように1965年(昭和40年)に鉄筋4階建て店舗兼住宅に建替えられました。それから50年近くになり老朽化のためあちらこちらに支障が出始めていました。特に2000年あたりから当社でもIT化が始まり電気容量が不足してきました。電力会社にお問い合わせしましたが、建物の構造上電力アップが出来ないことがわかり、コンピュータがいつ落ちてもおかしくない状況が続いておりました。



少年少女サッカー指導者として培ったリーダーシップを発揮される珠玖社長

それでもなかなか建て替えの実行には至りませんでした。

社長就任3年後の2012年(平成24年)9月頃からようやく建設施工業者の選定に取り掛かりました。まずは社内それぞれの部署から意見や要望を聞いて自身で設計図面を引いて、その年の12月には施工会社を決めました。

そして翌年2013年5月より着手予定となりましたが、近隣住民との解体および建築説明会に20回以上も費やし、3ヶ月ほど着工が遅れてしまいました。着工後は工事も順調に進み、3年後の平成27年2月に完成の運びとなりました。

— 御社の経営理念や経営方針をお聞かせください。

弊社の経営方針は「お客様第一」です。社員には自分の都合よりお客様の要望を第一優先としなさいと常に言い聞かせております。商売というのは、人と人との繋がり、常に相手(お客様)の気持ちになって接していくことが大切だと思います。

私はお客様との長いお付き合いの中で、退職される方より御礼のお手紙をいただくことが多々ありました。お客様からいただいた感謝のお言葉や気持ちが、今日までの私を支えてくれたと思っております。

— 現在の課題や目標がございましたらお聞かせください。

私は営業畑一筋だったので、課題は営業マンの育成です。「営業マン個々の質の向上」に力を入れる必要があります。

質の向上というのは、扱う商品や業界のことをそれぞれが勉強して、お客様のニーズにベストな形で応える知識やノウハウを持ってほしいということです。

現代は「何かがほしい」という時に「ネット検索」に頼ってしまう。言われた型番を入力すれば商品がすぐ見つかる時代です。しかし、個々の営業マンがその手法に頼っていると自分の知識としては身に付かず、同じリクエストが来たときにまた同じように検索しているといった具合でお客様のニーズに即して提案出来る力はないのです。ですから、営業マンには常々「勉強してください」ということ

経営資料

を伝えております。

弊社の強みとしてお客様のニーズに応じた「ワンオフの特注機器の製造」に対応出来る様に知識を持つ経験豊富な営業マンがいるからこそ、お客様にも安心して製品を相談していただけることが出来ると自負しております。

そのためにも、若い社員には勉強会や講習会等に積極的に参加して知識向上を図ってもらい営業力を高め、お客様だけでは無く社内からも信頼され必要とされる営業マンに育てて欲しいです。

自発的に勉強し、引き出しをいくつも持ちながらオンリーワンの頼られる営業マンを育てていくことを課題としております。



ベテラン営業マンと矢澤副社長(左から3人目)・珠玖社長(左から5人目)

——珠玖社長から営業マンへのメッセージがございましたら、お聞かせください。

インターネットの普及もありお客様の購入形態が変わってきたことにより、我々の販売方法や商品の流通形態も大きく変わってまいりました。

お客様のセキュリティ環境がより厳しくなり、研究者の方と容易く会うことが難しくなった中で、どのようにコミュニケーションを取りお客様の期待に応えていけるかが課題となってきております。

以前までは、商品や業界の知識を身に付けていないとお客様からの問い合わせにも素早い対応が出来ませんでした。今ではPCで検索をすれば答えが即には得られるようになり、迅速に対応できる時代となっております。

しかし、商品知識の有無を問わず数字だけのキャッチボールになってしまい、価格競争の激化の一因と

なっていることも否定できないと感じております。

価格競争だけに飲み込まれないためにも、いざという時に頼られる知識と実力のある営業マンの育成が会社にとって欠かせないと考えております。

私は、常に“今を一生懸命に”と心掛けています。

「一生懸命だと知恵が出る、中途半端だと愚痴が出る、いい加減だと言いつけが出る」と昔の人が詠っていましたが、何事にも一生懸命取り組んで欲しいと思います。

——珠玖社長の趣味や、休日に楽しんでいることがあれば、お聞かせください。

私の休日は、東京都板橋区高島平で少年少女サッカーの指導をしております。娘が小学2年生の時に地域のサッカークラブに入ったことがきっかけでお手伝いして以来少女サッカーにかかわり35年程になります。

2000年(平成12年)にはJFA少女サッカーU-12大会において、東京都で優勝し、関東大会でベスト4になって全国大会に出場しました。全国大会の予選リーグでは北陸地区福井県選抜・東海地区名古屋選抜・大阪地区大阪府選抜との対戦でしたが、1勝2敗で予選敗退し決勝トーナメントには進むことが出来ませんでした。

私はさまざまな大会を通じて、たくさんの指導者との交流を経験させてもらい、選手たちにはとても感謝しております。

地元のチームから「なでしこリーグ」で活躍している選手が数名おります。休日に味スタ西が丘や駒沢球技場での試合がある時には、彼女たちの活躍を観戦するのが楽しみです。



2000年JFA少女サッカーU-12全国大会予選リーグにてクラブメンバーと珠玖社長(後列左から2人目)