

経営資料

No.154 会社訪問

代表取締役 **渡邊 泰章 氏**



イノベーションサイエンス株式会社

会社プロフィール
 代表者: 代表取締役 渡邊 泰章
 本社: 〒213-0012 神奈川県川崎市高津区坂戸 3-2-1 KSP 東棟 210
 TEL: 044-982-3152 FAX: 044-982-3153
 設立: 2016年7月
 資本金: 700万円
 従業員: 3名
 事業内容: 英国 HIDDEN ANALYTICAL 社日本総代理店として、同社分析装置、理化学製品の販売および据付調整・修理・サポート・カスタマイズ。その他、半導体・電気・金属・触媒・エネルギー・自動車・化学・医薬品業界及び大学・研究所向け真空装置、周辺機器、真空コンポーネントの販売・カスタマーズサポート。研究機関との共同研究など。
 URL: www.innovation-science.co.jp

聞き手: 野村篤史 (広報委員)、岡田康弘 (事務局長)、取材・撮影・編集: クリエイティブ・レイ(株)



英国ハイデン・アナリティカル社の日本総代理店として、迅速丁寧な対応を第一に、分析装置・理化学製品を販売

御社の事業内容をお聞かせください。

弊社は、質量分析計の設計、開発、製造を手掛けるイギリスのハイデン・アナリティカル社 (HIDDEN ANALYTICAL) の日本総代理店です。ハイデン社は60カ国以上の国や地域で製品を販売している世界的メーカーで、50近い国々に弊社のような販売代理店を展開しています。具体的な取扱製品を挙げると、ガス分析装置(四重極質量分析装置、各種サンプリング装置)、液中溶存ガス分析計、UHV昇温脱離ガス分析計、大気圧プラズマ分析装置、プラズマモニター(エネルギーアナライザ付質量分析計、プラズマ診断用ラングミュアプローブ)、二次イオン質量分析装置、セシウムイオンソース、SIMS式終点検出器等がございます。

製品について少しかみ砕いて申しますと、研究室での実験や工業製品の製造では、ある物質に対して別の物質を反応させることが多々ありますが、ガス分析装置はそういった場合に発生するガス、つまり気体の変化を、何が、どのくらいの量、発生しているのかをリアルタイムで計測出来るものです。その構成システムは、卓上サイズのものから、より詳細かつ広範に測定できるものまで、お客様の用途に応じて対応できるようになっています。

また、半導体製造の現場でお使いいただいて、イオンのエネルギー分布や質量分析を行う装置も人気があります。半導体製造装置内部でプラズマを発生させ、生成されたイオンを取り込むことで、計測出来る仕組みです。

ご用意いただくお客様の分野は様々です。室内環境から気象観測まで広い意味での大気分析、また昇温脱離ガス分析、液体中に溶存するガス分析関連、さらに、こちらはまた専用の装置があるのですが、呼吸を計測する医療分野といったように、実に幅広く広がっています。そうした分野の大学の研究室や国の研究機関、また研究開発を行う企業からのお客様が多数ございます。

海外企業の日本代理店として心がけている点はございますか。

海外メーカーだから対応が遅いというイメージを抱かれてはいけないとの思いが強くあり、「迅速対応」を心がけています。非常に特殊なものでない限り、消耗品も国内ではほぼ調達出来ます。また、不具合が発生した時の修理も、ほとんどの場合は国内で完結できる状態を整えています。

そして弊社は、輸入して販売をしてそこで終わりでは

経営資料

なく、セッティング、取扱説明、メンテナンス、サポートなど製品にまつわる一連の業務も細かく行っております。その中で、日本のお客様から様々なご要望をいただきますが、いわゆる日本的な要望についてもイギリス本社と連携をとりながら、例えばアプリケーションの改良に対応させていただくなど、随時柔軟に行っています。

ハイデン社製品の特長をお聞かせください。

強みを1つあげると、計測分析の能力の高さはもちろんですが、非常に丈夫で長持ちする点です。これは同ジャンルの他社製品に比べて非常に優れていると感じます。また、今日ではほぼ全て、分析機器はパソコンと接続して使用されますが、パソコンのOSがアップデートされても弊社製品は使用出来るようになっています。20年ほど使っていて、最初はWindowsXPのパソコンで使用していたものの、OSがアップグレードされたことで使えなくなるという問題は、色々な機器において耳にします。しかしハイデン・アナリティカル社のものはそうした心配は必要なく、ライセンスキーを購入する事でWindows10であっても問題なく使用出来ます。これは、特に長い期間をかけて研究を続けているお客様には、非常に便利で、強くアピール出来るポイントでもあります。

また、1つの質量分析器に付随したアタッチメントが豊富で、そのアタッチメントによって色々な用途に使用出来ることも優れている点です。例えば、気体のガス分析をメインとした装置は、アタッチメントを追加交換することで液体中の気体分析も可能になります。このように汎用性に優れているので、研究機関に1つあると、研究テーマが違う方々で共有出来ますし、また、同じ研究者が研究テーマを変えた時でもまた使用出来ると思います。

こうしたメリットがありますので「2台、3台と買い直すよ

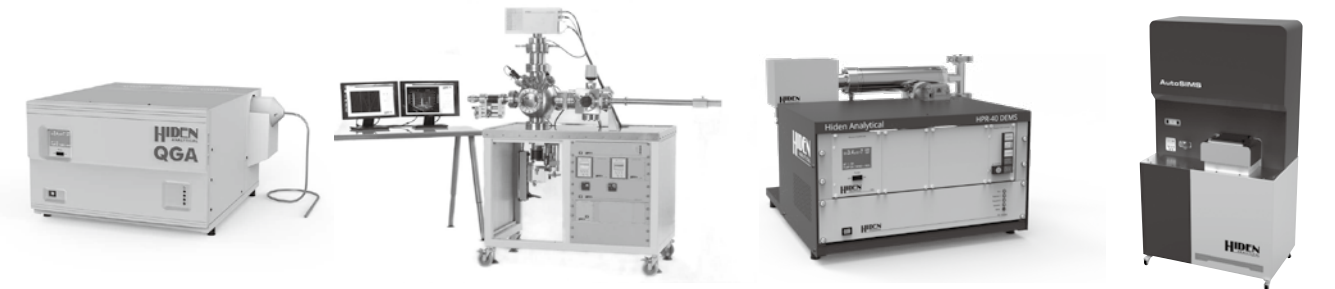
りも、弊社製品が1つあれば長い期間、様々な分野に使える」わけです。長い目で見るとコストパフォーマンスに優れている製品です。

特に売上を伸ばしていたり、PRしたい製品についてお聞かせください。

1つは、リチウムイオンバッテリーや液体燃料電池等の分析に使っていただける、液体中の溶存ガス分析装置です。電池関係の研究は今後もかなり強化され、予算もついてくる分野だと予想しています。

製品としては、先ほど申しましたガス分析装置、プラズマを用いた質量分析計、さらにはSIMS(二次イオン質量分析)装置です。SIMSは科学機器関連メーカーの方にはおなじみのものだと思いますが、用途の1つをあげると半導体関連です。半導体の材料はアルゴンイオンを当てて削ると、金属イオンが二次イオンとして出てきます。その二次イオンがどのくらいの量で、どこに、どこから出現したのかを計測、マッピング出来る装置になります。それによって材料の組成を確認出来たり、また、どういった不純物があるのかなども明らかに出来るわけです。ちなみに今申し上げたのはごく一例にすぎません。実に広い業界で使われ、さらに、アプリケーションを使う事でまた用途が広がります。

そしてガス分析装置は、環境やバイオの分野でもニーズが高まっています。例えば微生物が発生させるガスを計測したり、嫌気細菌は酸素の増減でどう増減するのかを調べるといったこともガス分析に含まれます。また、新エネルギーの面で注目を集めるバイオマス分野でもガス分析は大事なものです。まとめると「リアルタイムでガスをモニタリングしたい」といったお客様に、弊社が扱う製品は色々な形でお役立ていただけたと思います。



モデル QGA
大気圧サンプリングガス分析装置

モデル TPD Workstation
自動昇温脱離ガス分析装置

モデル HPR-40 DEMS
リチウムイオン及び液体電池用ガス分析装置

モデル AutoSIMS
自動測定SIMS

経営資料

ハイデン・アナリティカル社の歴史と、御社の創業の経緯を教えてください。

ハイデン・アナリティカル社は、英国リバプールとマンチェスターの間に位置するウォーリントン拠点を拠点とし、36年の歴史があります。聞くとところによると、マンチェスターは「質量分析計の発祥の地」でもあるそうです。

日本での販売は、弊社以前は色々と代理店を変えながら行っていました。弊社の設立前、私はハイデン・アナリティカル社の製品を含め、他社の製品も扱う会社に所属していました。私自身とハイデン・アナリティカル社との関係はもう20年以上になります。

弊社設立の経緯は、端的に言うと、私に「日本での売上を伸ばして欲しい」と白羽の矢が立ったということです。

経営者として、これまでに最も困難を感じた出来事はございますか。

やはり2016年の創業時です。膨大に苦労はありましたが、資金繰りに相当苦労しました。扱う製品が、600万円や数千万円といった装置になるわけです。契約が成立しても、弊社からの金銭的な支払いが先に立ってばかりでは立ち行かなくなってしまうので、そこに対処出来るように資金のやり繰りを思案し、本社とも相談を重ねて、少し支払いを待ってもらうなどしていました。数年して、ようやくある程度の余裕が出てきましたが、設立時はオフィスなど固定費の捻出も最小限にしたかったので、とても狭小な事務所で、1人でのスタートでした。

設立時のご苦労は計り知れないものであったでしょうね。

振り返ってみると、勢いとはいえ良く会社設立に踏みきったものだと思います。

会社を起ち上げるか否かという設立時は、私に任せられると言ってはいるものの、本当に信じてよいのだろうか等、不安はつきませんでした。結果として今、信じて良かったと感じています。本社とは設立以前から長い付き合いがあって友人でもあり、どういった製品でどこが強みであるといったところも理解が進んでいたのも、親身にバックアップもしてくれました。

今、設立から5年5ヶ月となり、その間に堅調に売り上げを伸ばすことも出来ました。これからも良いパートナーシップを続けていきたいと思っています。

逆に、嬉しさや喜びを感じるのはどんな時でしょうか。

お客様が、知り合いの別の方をご紹介くださるとい、紹介案件がとでも増えてきたことです。これは製品の良さを感じていただき、また、私どもの姿勢を評価して信頼していただいたからこそこの事だと感じていて、非常に嬉しく思います。

営業のスタイルは、お客様と直接の対面の形が多いのでしょうか。

基本はそうなります。お客様と直接お話しすると、やはりとても得るものが多く、実はメインの商談以外の雑談で次の商談へのきっかけが生まれることがよくあります。何気なく近況をうかがっていると、お客様が抱えているお悩みが、実は弊社が販売する他の製品やアプリケーション、アタッチメントなどで解決することが出来るといったこともよくあるのです。そのように、お客様が求めていることのヒントを得て、弊社からの提案が広がるのです。ZOOMなどリモートでの商談や打合せでは、こうした場が生まれにくいことを残念に感じています。

昨年のコロナ禍の中では、売上に大きな打撃がありました。やはり色々な展示会が中止になり、お客様に実機を見て、触れていただき、製品の特長を伝える場がなくなってしまったことが大きな痛手です。根本的な問い合わせの数が激減してしまったのです。

納品については、セットアップや取扱説明などが必要なので、対面で行わせていただいていたのでまいりました。また最近の傾向としては、私どもが現場でセットアップをした後に、ZOOMで本社と繋いで、本社から直接お客様にプレゼンテーションをすることで、より深いところまでご理解いただき、ご要望にお応えする形も出てまいりました。

そのような工夫も交えながら、そろそろ新型コロナウイルスの感染状況が収まってきたので、積極的にお客様と触れ合える機会を持つべく試行錯誤しています。

コロナ禍で本社と行き来出来なくなったと思うのですが、ご苦労はいかがでしたか。

コロナ禍以前からメールベースでのやりとりが主だったので、コミュニケーションの面ではさほど問題はありません。本社との会議は、月1回、ZOOMで行っています。

また、以前は私が年に1回は本社に行っていたので

すが、そろそろ私よりも社員が行く方が有益であるとも考え始めていました。新人の社員が直接製造現場を見て、技術を吸収してくる方が、意義があるだろうと、実は去年の段階でイギリス行きの航空券を手配していました。コロナ禍で保留になっていますが、状況が整ったら行かせてあげたいと思います。

本社と日本の感覚の違いを感じることはございますか。

基本的には良好にコミュニケーション出来ているのですが、お客様への対応の肌感覚に幾分のギャップがあります。私どもは「迅速丁寧」を重視して、お客様に素早く、細やかに対応するために、本社に対してスピーディに事細かくリクエストや問い合わせをすることがあります。なので、本社からすると日本の我々からの問い合わせメールが随分多いと感じているのではないのでしょうか(笑)。

私どもとしては、日本のお客様に寄り添って、迅速で丁寧に、をとにかく大切にしています。

御社の経営方針、経営理念をお聞かせください。

やはり「迅速丁寧」です。お客様に、速やかに、細やかにしっかりと対応をさせていただくということが、基本だと思います。

1つ1つの対応がほんの小さな事だと思っても、実はお客様にとっては大きな進歩であることもありえます。そのような積み重ねの末に、長い目で見ていただいて、最終的に弊社が取り扱う製品をご購入いただければ、非常にありがたく感じるわけです。

経営理念を文字として掲げたりはしていませんが、ただ「一生懸命」やっております。

御社の課題や、今後の目標についてお聞かせください。

販売先の分野をより拡大していくことが課題で、現在のところ、他社製品の販売は考えておりません。

現在は半導体関係のお客様が多いのですが、大気関係の方などに拡大していきたいと思っています。昨年は半導体業界の勢いの衰えで影響を受けました。取引先が広い分野に広がるのが売上の安定にも繋がってくるので、非常に重要に考えております。

また、少し長期的な課題は、人材を確保して従業員の人数を増やしていくことです。

経営資料

渡邊社長の個人的なことも伺わせてください。

余暇に楽しんでいる趣味などはございますか。

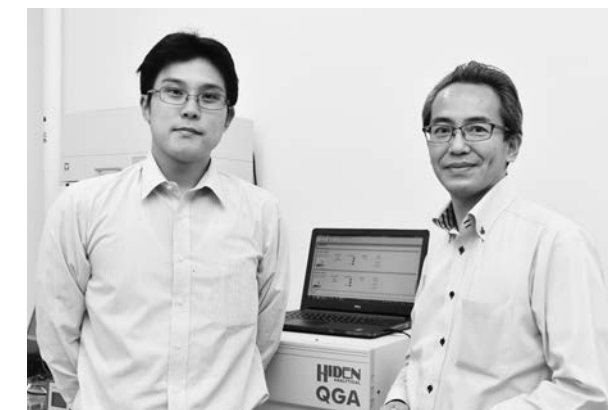
趣味は旅行です。学生の頃は旅行サークルに所属していて、アルバイトで貯めたお金でユースホステルに泊まりながら、北海道や九州などを回っておりました。今でも、出張で遠方に出かける際は、軽い旅行気分を楽しんでいます。

特に国内旅行が多く、海外を旅したのはコロナ禍直前の2019年に訪れたシンガポールです。多種多様な人種や文化が混沌としていてとても魅力的でした。また、前評判通り、マーライオンが小さかったのが印象に残っています。

最後に、当協会へのご意見や感想、ご要望をお聞かせいただけますか。

この「科学機器」を読ませていただきながら、かなりファミリー的な感じを協会に抱いてきました。もし可能であれば、簡単な基礎研究の紹介や科学機器や装置の簡単な解説や紹介などが載っていれば多くの読者の方にも有用なものになるのではないかと感じています。例えば「電池を研究するには、こんな装置…」など、用途別になっていると、使い勝手も良いのではないかと思います。

貴重なご意見ありがとうございます。当協会では、会員企業の皆さまからのご寄稿やご協力によって、各種科学機器の基礎原理、機器の仕組み、用途などを周辺機器との関連を含めて、分かりやすく解説した「科学機器入門」という手引き本がございます。こちらも是非ご利用くださいませ。



菊地営業技術スタッフと渡邊社長(右)