

経営資料

No.157 会社訪問

代表取締役 関 博司 氏



一步先を、未来へつなぐ  
株式会社 アヅマテクノス  
AZUMA Technos

会社プロフィール  
代表者：代表取締役 関 博司  
本社：〒950-0912 新潟市中央区南笹口1丁目9番10号  
TEL：025-247-8386 FAX：025-243-9469  
支社：長岡支店、秋田支店、仁賀保営業所（秋田県）、東京オフィス  
創業：1947年  
設立：1993年  
資本金：9,995万円  
従業員：54名  
事業内容：光学機器、真空機器、計測機器、制御機器、電気機器、通信機器、  
理化学分析機器ならびに装置の販売  
上記に付帯関連する設計・製作・修理校正および工事の施工  
URL：https://azumatec.co.jp

聞き手：梅垣喜通（広報委員長）、岡田康弘（事務局長）、取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ㈱

AZUMA Holdings Group 幅広い分野を一気通貫で扱う計測・計装機器の技術商社  
M&A 及びホールディングス化で、新潟を拠点に全国へ

御社の事業内容をお聞かせください。

弊社は新潟市に本社を置き、幅広い分野に渡るお客様のニーズに応じて、営業から納品後のメンテナンスを含めた技術サポートまでを一貫して提供している、計測・計装機器の技術商社です。1947年に創業し、今年8月に創業75周年となります。

取扱製品の種類が多いのが特長で、大きく5つの分野になります。1.光学・精密測定機器の分野、2.真空・産業機器の分野、3.分析・環境機器の分野、4.電子計測機器の分野、5.計装機器の分野の5つです。

主な営業エリアは新潟県と秋田県全域、山形県の庄内地区、長野県の一部でしたが、ここ2年間で友好的M&Aを行うなど新体制づくりを進めてきました。これから全国に営業エリアを拡大する予定です。

補足すると、2020年7月に長野県、東京都で事業を展開する富士工機株式会社のM&Aを行い、2020年12月にアヅマホールディングス株式会社を設立、そしてさらに2021年11月に、東京、大阪、神奈川で事業を展開する仁木工芸株式会社のM&Aを行いました。ですので、アヅマホールディングスの子会社という形で、弊社と、名前をあげた2社の合計3社がございます。そしてアヅマテ

クスも昨年11月に東京オフィスを開設しました。

東京オフィスの開設は数か月前ですね。御社の活発さがうかがえます。まずは御社が販売する5分野の製品についてお聞かせいただけますか。

最も古くから扱ってきたのは計装機器関連です。圧力計や電磁流量計など主に工場の現場で使用される製品で、現在でも主力製品の1つになっています。

近年伸びているのは、光学・精密測定機器関係です。電子部品などを拡大して微小な寸法を測る、非接触型の「CNC画像測定システム」といった装置から接触式の装置まで幅広く取り扱っています。

さらに真空機器関係も売上の柱の1つです。例えば、真空度を上げるための漏れ検査に使う「リークディテクタ」という機器や、「マスフローコントローラ」という微小なガスの流量を測りながら流量の制御も行う機器などです。どちらも真空を使うお客様にとっては必須とも言える製品です。

そして恒温恒湿器、引っ張り試験器、硬度計、環境試験器関係など、いわゆる一般的な試験機器も取り揃えています。

経営資料

さらに分析関係では「卓上SEM」と言われる卓上走査型電子顕微鏡、さらに光関係では「FTIR」と言われる赤外分光光度計などがございます。これらは大学や研究室で主に使われる機器です。その他、理学関係ではX線回析などに使う機器、装置を、電子計測器の関係ではデジタルオシロスコープや、データロガー、電力を測るパワーメーターなどを販売しています。

今申し上げてきたのは取扱品目の一部で、お客様ごとにそれぞれ異なるニーズの変化に応じていく中で、取り扱う製品の品目を拡充してきました。

技術的なサポートも御社で行っているんですね。

はい。従業員54名のうち、11名の技術サポート担当を置いています。例えば圧力計、電磁流量計、水質計など、他にもありますが、多くの機器は弊社で校正を行うことが出来ます。

そうした技術面のアフターサービス他、お客様が願うニーズを実現するために、蓄積してきた技術的知見も踏まえて提案、提供させていただいています。

モットーとしているのは、様々なニーズにワンストップで答えられる「販売、修理、メンテナンス」を一気通貫で行うことが出来る技術商社であることです。非常に精密な機器の修理などはメーカーの専門スタッフに橋渡しをして依頼をすることもあります。



今年で創業75周年と長い歴史がございます。創業の経緯や、関社長が入社されてからの歩みなどをお聞かせいただけますか。

創業者は私の祖父です。もともと横須賀の海軍の軍需工場で船舶のメンテナンスに携わり、戦後は新潟に航海計器の修理会社を創業したのが始まりです。やがてお客様のご用命に応じていく中で、取り扱う対象が工場に使われる機器全般に広がり、会社の規模も拡大していったということです。

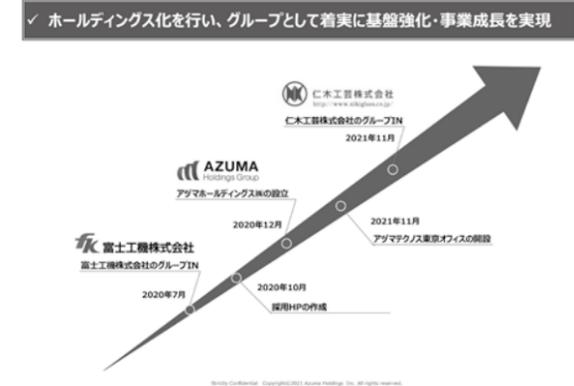
創業者については、私はわずかに幼い頃の記憶があるだけなのですが、年を重ねてからも毎朝早く起きて体操をして1日をスタートし、自分の事は何から何まで自分で行う、非常にバイタリティに溢れた人でした。

私が入社したのは1997年です。その頃から振り返ってみても、時代の流れの中でお客様のニーズは実に変化してきました。例えば製造業ですと、以前は化学プラントの製造過程に使用される機器類などのご注文が多かったのですが、現在は電子部品、半導体業界、自動車部品の製造などに使われる機器類のご注文にシフトしています。また、歩みの中で、JRや、ガス会社、水道局など、インフラ関係のお客様も増えて来ました。そして、社長に就任したのは2015年で、今年で7年目になります。

独自製品のようなご提案もされているのでしょうか。

はい。例えば鉄道関係のお客様には、既製品としては販売されていない扉の開閉試験機を弊社で工夫して提案しました。いちから開発製造を行ったわけではなく、用途に応じたアレンジを施すという感じです。

また、例えばある施設のシステムにおいて、お客様のニーズを最大限満たすためにどのような製品をどう組み



## 経営資料

合わせていかといったシステムやソリューションの提案、提供は、よく行っております。これからより強化していきたい分野です。

**これまで経営者として強く印象に残った出来事があればお聞かせください。**

2020年に最初のM&Aを行うにあたって、お互いの会社の内部を見たりしていくわけですが、ひと口に会社と言ってもこんなに違う事があるのか、とたくさんの気づきを得たことが印象に残っています。

他の会社を見ることで、これまで弊社で当たり前だと思っていたことがそうではなかったり、その逆もあったり、良い面においても悪い面においても色々と認識出来ました。それらの気づきは、互いの会社のその後の改善に、大いに活用出来ています。

**M&Aおよびホールディングス化の狙いについてお聞かせいただけますか。**

狙いは大きく3点。1.会社の事業展開、2.社員への対応、3.社会への対応を考え、ホールディングス化を行いました。

まず事業面のメリットは、「取引先の共有」「商材・技術の共有」が出来ることです。先にグループ関係となった富士工機株式会社は、電気電子部品の販売やポンプ等の工事業を行って来ました。そして昨年グループ関係となった仁木工芸株式会社は、大学・研究機関・民間企業向けに理化学機器を輸入販売していて、取引先は全国に渡っています。その両社と弊社、各々の特性を活用しあい、クロスセリングしていくことによって業績の拡大を図り、グループとして着実に基盤を強化して成長をしていこうという狙いがあります。

先に「お客様のニーズにワンストップで対応していける体制」と申しましたが、グループ間の連携で、これまでフォロー出来ていなかった領域にもお応え出来るような体制が強化出来ました。

その中で、もちろん「従業員間の交流」も行っています。昨年11月にはグループ社員20名を集めて理念浸透研修を実施しました。そうして他のグループ会社が持つ技術やノウハウを活用し合いながら、少ない人員でもよりの確にお客様に応えていくことを進めています。

**社員に対しての狙いについて、お聞かせいただけますか。**

端的に言うと、社員が物心両面で幸せを感じる会社にしていく、ということです。グループが成長すると同時に社員も成長を実感出来、給与や待遇面でも充実感を持ち、さらにお客様をはじめ縁ある人々から感謝されるような存在になっていくって欲しいと考えています。そうした社員のやりがいは、もう1つの社会に対しての点、「社会貢献グループであること」という、グループ全体の理念に繋がっていくと思います。

**ホールディングス化の後に行った改善を、少し具体的にお聞かせいただけますか。**

1つは職場環境の整備です。古かった営業所の社屋から新しい社屋へ移転したり、昭和からあった老朽化したデスクや備品を新しいものにしたたり、社員が前向きな気持ちで仕事に取り組める環境を整えてきました。

また、営業のやり方が、これまでは言わば個人商店のような色合いがありましたので、組織的に動いていけるよう、徐々に改善しています。ひとつ例をあげると、これまで1人の営業マンが営業活動も納品も行っていたために負担が多かったところを、納品専門の人員を置いて営業に集中出来るようにしました。

その他、会議の進め方など、組織としての基本的な面を徐々に整えていっているところでは、グループ3社が、何から何まで同じように足並みを揃えることは現実的でないで、まずは個々の会社ごとに、より働きやすい形へ改善を進めています。

そして、人材採用、従業員管理、人事総務系、労務系などの業務をグループで共有化を進めています。それにより業務の効率化が図れています。

特に人材採用については、3社が個別にやっていた時は人材確保が難しかったのですが、親会社のホールディングスがまとめて行うことで、ブランドイメージを明確にアピール出来るようになり、良い人材の確保に繋がっていくと感じています。

**新しい体制づくりの中で、困難なことはございましたか。**

困難と言いますか、古くから弊社に在籍している人間の中には、現状維持でいいのではないかという声もあったことは事実です。しかしこれから先を担う若い従業員

のことを考えると、現状維持で良いわけではないのです。

私は、経営は経営陣や会社のためでなく、社員の幸せを第一に考えて行わなければいけないと考えています。社の歩みの中では、過去に、社員に不満が募るのではないだろうかという状況もありました。そこを猛省し、社員のことを第一に考えるということは、今後も間違いないようにしたいと思っています。

**御社の企業理念や経営方針をお聞かせください。**

企業理念は「成長と幸福の追求」です。「専門知識と高度な技術力を基とした企業活動を通じて、お客様の成長と発展に貢献し、全社員の物心両面の幸福の追求と持続可能な社会づくりに寄与すること」です。その理念の基、事業を通して実現したい将来像は「世界で最も信頼される技術商社」というビジョンを掲げています。

**今後の目標と、御社の課題をお聞かせください。**

2021年度のグループ全体の売上高が約50億円となっています。これを2026年度に80億円にすることを目標としています。

それを達成するために目指すことは、お客様に対しては「計測と制御の技術パートナー」として信頼されるようになり、社員に対しては、会社が「生涯の自己実現の舞台」となり、社会に対しては「社会貢献出来る会社になる」ということです。課題は新入社員の教育です。これまで個人商店スタイルの営業形態だったので、先輩によって教えることが異なったりしていたのですが、会社の基準である営業マニュアル作りを進めています。この教育の仕組み作りは、早急に整えていくところです。

**地元・新潟の活性化について思うところがあればお聞かせください。**

実は新潟の若手経営者が集まった地元を活性化するための「新潟イノベーションプログラム」という取り組みがあり、直近で行われた時には30社ほどの若手経営者が集まりました。参加者の有志がグループを作って、本業とは別の新事業を考えてプレゼンテーションしていき、ビジネスの立ち上げに繋げていこうというものです。野村総研も関わっている取り組みで、私も非常に刺激を受けています。ここで意気投合した仲間とともに社会課題解

決の取り組みを進めていきます。

**関社長の個人的なことも伺わせてください。**

**座右の銘や、愛読書などはございますか。**

私の2022年のテーマは「即断即決即実行、今すぐ実行、即実行」です。まずはやってみるということを大切にしていこうと思っています。

今読んでいるのは「LIFE SHIFT-2:100年時代の行動戦略」です。人生100年時代となり、60代で会社を退職して「老後」を送るという昔のライフスタイルが変化している状況について書いている本です。これからは高い年齢まで長く働けるような工夫や、色々な仕事を掛け持ちする働き方に対応する施策の必要性など、色々と考えます。長く働いてもらうと同時に、若い人材も必要ですので、そのバランスを上手く出来るだろうか、なども考えさせられる本です。

**余暇に楽しんでいる趣味などはございますか。**

ゴルフと、家族とのキャンプです。冬場はたまにスキーを楽しみます。朝のランニングは日課で週3〜4回6km走ります。コロナ禍前はマラソン大会も参加していました。今年は参加する予定です。

**協会へのご意見やご要望などがあればお願いします。**

協会員の会社の“社員”までが協会に入っているメリットを感じられる取り組みがあるといいかなと思います。経営者だけでなく、社員が協会のメリットを認識していくと、協会の知名度や役割自体もアップしていくのではないのでしょうか。また、会員企業どうしがお互いの強みや特徴をアピールし合うことが出来て、交流を深めていける場があればありがたいです。



アヅマテクノス・富士工機の社員と関社長(前列左2人目)