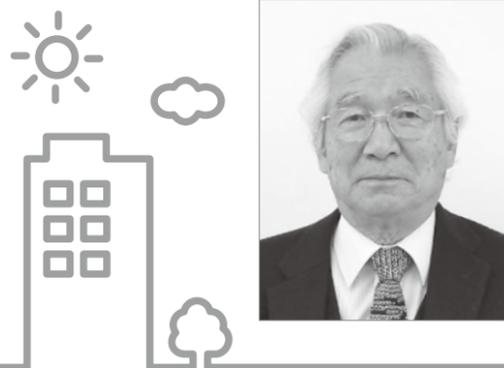


経営資料

No.166 会社訪問

代表取締役社長 松村 安和 氏



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・レイ株

日新精器株式会社

会社プロフィール

代表者：代表取締役社長 松村 安和
 本社：〒734-0022 広島県広島市南区東雲2丁目13番15号
 TEL：082-286-7511(代) FAX：082-286-7512
 事業所：東広島事業所 〒739-0046 広島県東広島市鏡山3丁目13番地26-406号 株式会社広島テクノプラザ内
 松江営業所 〒690-0884 島根県松江市南田町93番地7
 米子営業所 〒684-0001 鳥取県境港市清水町766-8
 創業：1946年(昭和21年)10月1日
 設立：1953年(昭和28年)7月22日
 資本金：1,000万 従業員：37名
 事業内容：分析測定器・試験検査機器・公害計測機器・産業機器・バイオ関連機器・産業機器・実験台及び研究室設備・コンピューター応用機器などの販売及び修理。オリジナル製品の開発及び製造及び販売。
 URL：http://www.nissin-seiki.com/



理化学機器や分析器、試験器や実験・研究設備まで
 広島・山陰で75年の歴史を持つ研究機器総合商社

御社の主な事業内容をお聞かせください。

弊社は広島市に本社を置く理化学・研究機器の総合商社です。1946年に創業し、75年以上の歴史があります。主な事業内容は、様々な理化学機器メーカーの製品および弊社オリジナル製品の「製品販売」、機器のメンテナンスなどを行う「修理・サービス」、更に既製品では対応出来ない場合でも、お客様のニーズに合わせて新たに開発を行う「製品開発」となっています。

販売する製品の種類は理化学機器、分析機器、試験計測機器、バイオ・ライフサイエンス関連機器、研究設備等、多岐に亘ります。最も多く取り扱っているメーカーは島津製作所で、創業当初は90%以上が島津製作所の製品でしたが、会社の歩みと共にメーカーを拡大させ、現在では、サーモフィッシャーサイエンティフィック、ヤマト科学、アズワン、ジーエルサイエンス、楠本化成、堀場エステックなどの製品も、お客様に合わせて販売しております。

広島市の本社の他にも事業所があるんですね。

島根県の松江、鳥取県の米子、そして東広島に営業所があります。東広島は、広島大学が移転したのをきっかけに拠点を置きました。また、松江営業所で島根県全域、米

子営業所で鳥取県の広域を営業エリアにしています。そして現在の社員は37名です。



コロナ禍前の社員旅行の一部を紹介
 2013年 富山～長野旅行(左上)
 2016年 北海道社員旅行(右上)
 2017年 隠岐の島旅行(左下)

島津製作所の製品を販売するようになった経緯を教えてくださいませんか。

創業者である私の父親は、元々GSバッテリー社(日本電池株式会社)に勤めていました。GSバッテリーという会社は、島津製作所の2代目社長である島津源蔵氏のイニシャルをとって命名された会社で、京都にありました。現在は合併を経て、株式会社ジーエス・ユアサ コーポレーションとなっています。

そのGSバッテリーに勤めていた父は、戦争のため広島に帰ってきました。そして終戦後、京都から広島に来ていた島津製作所レントゲン販売の方と一緒に、レントゲン機器を扱っていました。その会社は1～2年ほどで経営が行き詰ってしまったのですが、父親は理化学機器を販売する会社をやっていきいたいという強い希望があり、島津製作所の協力を得て、代理販売を始めるようになったわけです。私がまだ幼い頃でしたので正確には分からないのですが、そのように聞いております。

理化学機器の販売が伸びた時期などはあるのでしょうか。

1958年に三井化学が岩国大竹工場の操業を開始した頃からです。大竹市は広島市から西へ約30kmの場所にあり、大竹市と山口県の岩国市、和木町にまたがって立地しているのが日本最初の総合石油化学工場・三井化学の岩国大竹工場です。現在も稼働していて、石油化学産業の一大拠点です。この三井化学の大竹工場をメインに、理化学機器を中心として販売するようになりました。

その頃、販売していた機器はどのようなものでしょうか。

当時はガスクロマトグラフ(GC)がよく売れていました。ご存知の方も多いと思いますが、気体および液体を分析する装置です。試料をガスクロで分析することで、化合物ごとに分離、定量することができ、石油化学産業では重宝されてきた機器です。例えば、今後のカーボンニュートラルに向けて、CO₂を排出しない水素の活用が注目されていますが、そうした技術革新をサポートする分析機器です。

私が入社した頃は、日本で初めてのGCを島津製作所が発売した頃でした。GC-1Aという国産初のGCが製品化されたのは1958年のことだそうです。その後、改良が重ねられてGC-1Bや2Bなどが登場してきましたが、どれも非常に大きく、重たい装置でした。

当初は、三井化学の研究室に入ると、外国製のGCが主流でした。海外のパーキンエルマー社のGCがすごい台数でずらりと並んでいたのを記憶しています。いずれにせよ大竹、岩国方面では、GCが売れ筋商品でした。

松村社長が勤務していた頃は、どのあたりを営業エリアとされていたのでしょうか。

先ほど話した三井化学のほか、三菱レーヨン、三井ポリ

ケミカル、ダイセル、さらに西の方へ行くと山陽パルプ、テイジンなどがありまして、そうした取引先に行っていました。

営業と並行して、納品や修理も同時にやっていたので、出かけたらまる2日がかりといったこともありました。

松村社長が自ら修理をしていたんですね。

はい。今の機械は故障もほとんどなくとても素晴らしいものばかりですが、昔の機械は本当に頻繁に壊れたのです。当時は岩国方面で、ガスクロマトグラフや液体クロマトグラフの故障が多く、少し調子が悪いと「ちょっと来て欲しい」と、声がかかりました。当時は、修理代をもらった覚えがほとんどありません。その一方で製品を販売する際に、過剰に値引きを求められることは少なかったです。ですので、修理費をもらわずとも、取支は何ら問題ありませんでした。余談ですが、一部の会社さまだけが、とても値引きの交渉が激しかったこともありました。

そのように購入からメンテナンスまで、アフターサービスまで親身にやってくれるとなると、お客様にとって非常に助かりますよね。松村社長は工学系のご出身なのですか。

いえ、私は大学は経済学部の出身です。しかし、回路や図面などは読み取ることが出来ました。小さな頃から手製のラジオを作ったりして、親しんでいたことがあるように思います。ですから故障の時も、不具合の内容と図面を照らし合わせていくと、大体対応出来ました。

他の社員の方も同じように修理をしていたのでしょうか。

私だけでした。なので、私は修理ばかりやって忙しくしていたわけですが、そうすると当然営業する時間がとられてしまいます。他の若い営業マンは修理をしません、私よりかなり多くの額の受注を獲得してくれていました。現在は、修理の専門スタッフが本社に2人、松江に1人います。そして設計や開発の担当が3人います。

御社の創業は戦後の混乱期、しかも広島という場所です。創業当時のことをお聞かせいただけますか。

あまりに昔すぎて分からないのが正直なところです。しかしながら、原爆投下の翌年、焼け野原で食べる物も不自由という厳しい社会状況の中で創業しています。実は、私の最初の父親は原爆で命を落としています。先代の社長

経営資料

は、母と再婚した父親になります。そういう中で、ただひたすら「お客様の為に」をモットーに、頑張ってきた次第です。私が働きだした頃は、従業員は社長を含めて7人程でした。「営業をやっつかない」と飯が食えない」という感じでした。

私が先代から引き継いで社長になったのは、1993年(平成5年)ぐらいで、45歳だったと思います。

これまで困難に感じたことがありましたらお聞かせいただけますか。

1973年に起きた石油ショックです。申し上げてきたように、取引先はもっぱら石油関係のお客様でしたから、非常に困難で、まさにショックそのものでした。大げさでなく、一夜にして売れる物がなくなったという感じです。どうやって注文を取ってよいのか分からず、大変な危機でした。

日本中が経済危機である状況でしたので、その後、1年もしないうちだったと記憶しているのですが、国が特別な予算を石油関係の会社につけて「C1(シーワン)化学研究組合」という会社を作りました。そこで炭素1個からメタンを作ったり、ナフサを作ったりといった実験等の試みをやろうと予算を付けてくれたのです。その中で、実験器具や分析機器の需要が増え出しました。島津製作所の「GC/MS」という製品が出たのもこの頃だったと思います。その後は、高圧実験装置やオートクレーブ(滅菌装置)などを作って実験をやっていました。

当時、GC/MSの発売などはトピックだったのでしょうか。

そうですね。GC/MSと、液クロ(液体クロマトグラフ)は、トピックでした。時期的には、石油ショックの少し後だったと思います。長いスパンで見ると、石油ショック後の危機を、そうした機器の販売で立て直した面はあると思います。

また、弊社は当初は島津製作所の製品がメインでしたが、他のメーカーの製品を取り扱うようになったのも、石油ショックがきっかけでした。

困難とは逆に、印象に残っている喜びはございますか。

全体的に、仕事自体が総じて面白かったです。やればやる程、奥が深いということも感じました。それから、お客様に恵まれました。三井化学などにいらっしゃる方は皆さん紳士で、本当に紳士的に付き合ってもらいました。

喜びというか、記憶していることがあります。これは当然

のことなのですが、弊社が販売価格を偽ったりすることなく公正な取引をしていることをきちんと証明できた出来事がありました。島津製作所の製品についてのことなのですが、私ども代理店は、メーカーの定価表に記載された価格に基づき、一定の割引率で販売をします。他の代理店の中には、そもそもの定価を高く偽って利益を作っていたところがあったようなのです。ある時、弊社の販売見積などの資料を求められたことがあったのですが、弊社としては嘘も隠すところも全くありませんので数年間分の資料をお見せして、一銭のずれもなくぴったり合っていたので、何の問題もなくご納得いただきました。そうした公正な商売というのは、大切に思っています。

独自製品の開発を行うようになったきっかけはありますか。

三菱重工のC1化学で、触媒の研究をやっている部門が広島製作所にあったのですが、そこで触媒の研究をしている先生から、既製品にない製品の依頼を受けたのが始まりです。それは6ミリぐらいの石英管に触媒を入れてガスを流し、サンプルを反応器の中に入れ、ガスクロマトグラフの中に直接入れるものでした。そうして、水素、酸素、窒素、CO₂、炭化水素などのピークを一度に見ることが出来るような装置でした。

売上に占める独自製品の割合はごくわずかではありますが、いつでもお客様のご要望に柔軟に対応して開発するノウハウは積み上げてきております。実験器具が多いので、なるべく安価に使いやすくということで作ってまして、これまでの製品もなかなか好評をいただいています。

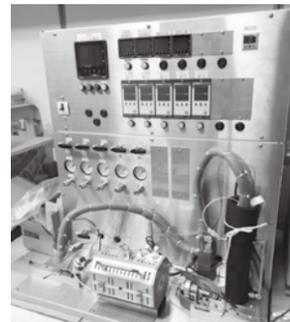
ホームページのオリジナル製品を拝見すると、実に種類も多いですね。どんなものがあるのかご紹介ください。

分析機器では「水素ガス透過試験装置」、「触媒活性



ガス透過膜試験装置

様々なガスを混合して、様々な条件下でサンプルの透過膜で目的成分を測定する装置



触媒試験装置

様々なガスを混合して、触媒反応を測定する装置

経営資料

人を怒ることが出来る程には色々なことが出来ていないと思うので、他人にもあれこれ言わないです。それぞれ1人1人、工夫が必要だということですね。

ここからは、松村社長の個人的なことも伺わせてください。愛読書や尊敬する人物、座右の銘などはございますか。

私は、特に物事を深く考えたり、悩みを感じることはありませんで、愛読書なども特にありません。

尊敬する人物は島津製作所の初号機のガスクロマトグラフを開発された春木達郎さん(島津製作所元専務取締役)です。もう100歳近いと思いますが、現在も現役だとうかがっております。春木さんはデュアルカラム方式の特許を取られました。その技術の原理原則は今の機械でも変わっていません。現在、カーボンニュートラルで注目されている水素を活用するための分析にも欠かせない技術です。春木さんのことは、皆さん尊敬されていると思います。

人物として尊敬することはもちろんですし、また、春木さんが開発されたガスクロマトグラフがあったからこそ、それを販売してきた、弊社の今日もあると思っております。

余暇に楽しんでいることはありますか。

テニスです。ほとんど毎日のように朝やっていて、週末は朝7時から9時までやっています。30歳頃からもう50年ほど楽しんでいます。そもそものきっかけは、学生の頃から冬にスキーを楽しんでいたのですが、夏に体力を維持するためでした。

広島の大会で、ダブルスの合計年齢が80歳を超えるカテゴリーがあるのですが、17歳の孫と参加しました。私が79歳なので合計96歳、80歳以上のカテゴリーで闘うにはちょっときつかったです(笑)。また、シングルスも今でもやっています。

協会へのご意見やご要望などがあればお願いします。

特にはありませんが、この科学機器の機関誌は「結構難しいな…」と思いつつも、毎月読んでいます。強いて言えば、高齢なので文字がもう少し大きくなるとありがたいです。



テニスを楽しむ松村社長

評価試験装置」、環境分野の脱硝、脱硫の触媒評価テストに役立つ「実流速型脱硝触媒試験装置」、燃料電池など様々な用途にご利用いただける「触媒反応装置」などがあります。

研究用機器では、まず、触媒の反応や合成試験で欠かせない様々なタイプの「小型圧力容器・高温高压容器・リアクター」、さらに「マイクロプレート用温度制御ユニット」、100V電源のみでマイナス120℃から室温までの温度制御が可能な「スターリング冷凍機ユニット」、そして「メスフラスコ洗浄機」などがあります。

そのほか、特殊・特注システムのガスクロマトグラフも様々な形でお客様のニーズに応じて対応し、独自開発してきました。オリジナル製品は弊社ホームページでラインナップや特長などをご紹介しますので、ぜひご覧いただければと思いますし、またお問い合わせいただければ、何なりと説明させていただきます。そして「こんなものが出来ないだろうか」ということでも対応させていただきます。

御社の経営理念などをお聞かせいただけますか。

スローガ的なものは実はありません。とにかく夢中でやってきたというのが正直なところですが、ただし、必ず守ってきたことが2つあります。1つは赤字を出さない事、もう1つは退職金を用意しておくことです。経営理念ではないですが、当たり前のこととして、一生懸命やってきました。

現在の課題や今後の事業目標をお聞かせください。

課題は人材教育です。正直、それぞれの社員の工夫に頼ってきたところもあるので、この点はあまり出来てないように思います。一時的に「あしなさい、こうしなさい」と言っても続くものではありませんので、継続的な社員教育を行える形を整えてないかなければいけないと思っています。

今後の事業目標は、現在の29億円の売上を30億にすることです。もうひと息のところですが、これがなかなか難しいところですが。

松村社長はとても温厚な印象を受けますが、怒ることはあるのでしょうか。

怒ることはないです。それよりも、感謝して「ありがとう」と言う気持ちでおります。経験上、たとえ人を怒ったとしても、良い方向に進むことはないと思っています。私自身、他