

経営資料

No.181 会社訪問

代表取締役社長 佐藤 嘉紀氏



佐藤真空株式会社

会社プロフィール
 代表者:代表取締役社長 佐藤 嘉紀
 本社・工場:〒354-0041 埼玉県入間郡三芳町藤久保 1036 番地
 TEL:049-258-1116 FAX:049-258-1117
 大阪営業部:〒579-8013 大阪府東大阪市西石切町 3 丁目 4 番 13 号
 TEL:072-981-7241 FAX:072-981-8831
 創業:1932年(昭和7年)2月
 資本金:5,000万円
 従業員:38名
 事業内容:真空ポンプ・真空計・真空装置および真空関連部品の製造
 及び販売
 U R L : <https://www.satovac.co.jp>

聞き手:富山裕明(広報委員長)、岡田康弘(編集長)、梅垣喜通(顧問)、取材・撮影・編集:クリエイティブ・レイ(株)



創業92年にわたり、高品質で耐久性に秀でた自社製品を製造
 PHILブランドを展開する真空機器の総合メーカー佐藤真空

御社の事業内容や主力製品についてお聞かせください。

佐藤 弊社は真空機器の総合メーカーで、真空ポンプを主体とする規格品部門と特注真空装置の部門がございます。

売上比率は規格品部門が60%、装置部門が40%です。規格品に関しては、需要が大きく変化しないものの、特注装置は設備投資の情勢によって変化が大きく、装置部門の成績によって比率が変化致します。

規格品部門は真空ポンプを主体に、圧力を測る真空計測器、ポンプ保護を目的とするトラップや油水分離装置、真空バルブや配管部品等幅広いラインナップを有しております。生産形態も規格品と装置で大きく異なり、真空ポンプに関しては需要が安定しているなか需要予測や販売計画に基づいて仕入れ、生産を行う見込み生産型になります。負荷の大きい用途に対して耐久性が高いというのが弊社のポンプの特徴であり、長く使っていただくことを前提にお客様に合わせてオプション選定やメンテナンスサービスをご提供、多くのお客様にリピートのご注文をいただいております。

特注装置はお客様のご要望をヒアリングし、それに基づいて設計・製造を行う受注生産型であり、チャンバーのサイズ、温度や圧力のほか規格品装置に収まらない仕様を求める場合の受け皿として多くのお引合をいただいております。

真空装置には真空ポンプや真空計、配管などを搭載する形になりますが、アセンブリを主とする真空装置メーカーが多いなか、自社製品を搭載しているということが納入後のフォローも含めて弊社がご提示できる大きなメリットとなります。真空装置は真空乾燥装置や真空ベーキング(脱ガス)装置がメインとなりますが、そのほか真空脱泡装置、真空含浸装置、真空成膜装置等、特注のメリットを活かして幅広い装置を手掛けております。

製品の用途とお取引の多い業界をお聞かせください。

佐藤 真空には、差圧が生じる、酸化を防ぐ、蒸発しやすい、熱や音が伝わりにくいなど複数の性質があり、真空技術は半導体・宇宙・食品・電子/電気・自動車・化学など様々な産業を支えています。例えば、水は大気圧では100℃で沸騰しますが、真空中では沸点が下がり、100℃より低い温度で沸騰します。医薬品や化学製品は熱をかけると性質変化が起きてしまうことが懸念されますが、真空中の場合、大気圧と比較して低温で熱処理することが可能です。また多孔質の精密機械加工部品や狭い隙間が存在する電気・電子部品は大気中の乾燥では表面は乾くものの内部まで乾燥しづらいという場合がありますが、真空中ですと

経営資料

隙間に残る水分も蒸発し、内部まで均質に乾燥することが可能になります。弊社の機器は化学、医薬、電子/電気をはじめ、水分や溶媒を留去する工程等、真空機器に対して比較的負荷の大きい用途に対して多くご利用いただいております。その理由は真空機器の要である真空ポンプを中心に、負荷のかかる用途に関しても強い構造設計になっている点でございます。この「耐久性」という弊社機器の特徴はお客様によって育てていただいた価値であり、この価値を守り、さらに尖らせていく為、技術革新を続けております。

丈夫で壊れにくい設計が可能な理由をお聞かせください。

佐藤 弊社が製造する油回転ポンプは、油を潤滑剤として、真空ポンプ内の摺動部を油膜で覆うことで気密を保ち、回転と共に空気を圧縮して排気する構造であり、ポンプのトラブルを起こさないようにするには、潤滑油の粘度がとても重要になります。真空引きを行う際、空気と一緒に水や溶剤がポンプ内に混入し、潤滑油の粘度を下げてしまいます。粘度が下がると部材同士の摩擦が大きくなり、熱を持ちやすくなり、故障につながります。そこで油量を多く設定することで

潤滑油劣化の影響を軽減し、低回転で発熱を少なくする構造のポンプが主力製品として存在しており、また真空ポンプの長寿命化を目的とする豊富なラインナップを有していることで、真空機器のトラブルを軽減するご提案が可能です。

製品の寿命は、使用環境によって異なりますが、定期的なメンテナンスが重要です。修理サービスも弊社の売上の柱のひとつであり、メンテナンスをさせていただきながら20年以上使っていただいているお客様も多数いらっしゃいます。こうして長く使っていただくことを目的に製品とサービスの改善に常に目を向けております。

創業から92年これまでの歩みをお聞かせください。

佐藤 戦時中の1932年(昭和7年)に私の曾祖父である佐藤勇助が東京の品川区大井で創業しました。曾祖父は、現在のニコンの前身である日本光学工業株式会社で技術者として働いていた後に工場を開き、ニコン社の航空関連部品の製作を行っていました。

戦後になると軍需がなくなり、曾祖父は工場を間借りしていた職人が真空ポンプを修理していた姿を見たことをき



ベルト駆動型油回転真空ポンプ



高真空排気装置



オイルクリーナー



直結型油回転真空ポンプ



真空乾燥装置



真空ベーキング装置



小型キャンドポンプBNX

経営資料



かけに真空技術に魅了され、日本橋の入江製作所（現在の入江株式会社）にお取引をお願いしたそうです。

その後、真空ポンプの修理からはじまり、1947年に小型の真空ポンプを完成させ、国内で3番目に歴史が長い真空機器メーカーが誕生しました。

やがて真空ポンプ事業から装置事業への展開もあったことで、1971年には埼玉県新座市に移転、その後1983年に現在の埼玉県入間郡三芳町に本社と工場を移転しました。

創業者の曾祖父から祖父、父を経て、全国各地にあるお取引先との強いネットワークを形成する為に1989年（平成元年）には大阪営業所を開設、従業員38名という決して大きくはない規模の企業ですが、ポンプ、装置共に幅広いラインナップと選定力を武器として、あらゆる産業分野の研究開発用途から生産プロセス用途までに対応出来るメーカーとして全国3000社以上のお客様とお取引をさせていただいております。実は今年4月に私が6代目の社長に就任いたしました、日々奮闘中でございます。

経営者として、喜びを感じたことなどをお聞かせください。

佐藤 特定の1つの出来事というよりは、日々の成果に心を動かされる自分がいます。総勢38名の社員が日々お客様に向き合って誠実に仕事に励んでいて、着実に育ててきた案件が受注に至った時、お客様の要望を実現した特注装置を納入させていただいた時、あるいはクレームが起きた際に

早急に対応を行うことが出来た時、そのようなひとつひとつの瞬間に喜びを感じます。

90年以上の時間をかけて築いてきた信用は、一朝一夕で作られるものではなく、日々の積み重ねによるものと実感しております。弊社の規模は決して大きくはありませんが、その分お客様との距離の近さや小回りが利くこと等「体温を感じていただけるサービス」をご提供できることが強みだと思っています。大きな成果よりも、積み重ねによって、佐藤真空のファンになっていただく瞬間に立ち会うこと、また改めて弊社にお声かけいただき長く関係が続いていくことが喜びであり、誇りです。今後も現状に甘んじることなく、目の前のお客様に誠意をもって対応することを続けてまいります。

逆に、困難を感じたことがありましたらお聞かせください。

佐藤 一番困難だったことは、2020年に当時社長であった父が病に倒れ、同時に新型コロナウイルスの拡大に遭遇した時でした。まだ経営者としての経験が浅いなか、コロナ禍という全経営者が体験したことのない事態に直面して最適解を見出すことが非常に難しい日々でした。特に弊社の真空装置は、設備投資の情勢に直接的に影響を受けるので、売上の状況は厳しいものでした。そんな中、まず自社の足元を見つめ直すことが、会社としてやるべき第一歩ではないかと考えました。売上が上がらないことは容易に想像できたので、その前提のなか、戦略的な仕入れと社内工程の見直しに目を向けました。この時のことは、今に至る業務改善の舵を切るきっかけになったと考えています。コロナ禍では、皆さんもご存知の通り部材の納期等も大きく乱れたので、正直なところ、上手くいったこともいかなかったこともありましたが、取引先、仕入先、従業員、本当に皆様に大きなご協力を賜り、今もお客様さまに多くのお引合をいただいていることは、誠実に目の前のことに対応してきた結果だと思っています。

御社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

佐藤 「“好き”を理由に選ばれ、愛着を持って長く使っていただく。」ということが弊社の大きなテーマであり、常日頃から従業員に伝えていることです。弊社は長年にわたり、リピートのご注文をいただいているお客様に支えられています。従って、新規のお客様もちろん大事なのですが、従来のお客様に“当社のファンでい続けていただく”事に特に重きを置いています。

経営資料

品質や価格で大きな差別化が出来ない時代に、お客様が選ぶ理由は、「誰から買いたいか」「どこが好きなのか」「どの会社や人を応援したいか」ということにシフトしていると考えています。変化が多く、モノが溢れる時代の中で、企業は“独自の美意識”を持って、製品やサービスに哲学や偏愛を付加する必要がある、それが社員や利用者にとって愛着や共感を生むことにつながり、共感者の感謝や応援の輪が広がっていくと考えており、そのような深い関係の醸成を望んでおります。

哲学や美意識、独自の価値など、斬新で興味深いです。

佐藤 私が、社長に就任にする時に「Credo(クレド)」という弊社の行動規範や価値観を10か条にまとめました。

先程、弊社の持つ哲学を製品やサービスに載せて価値を提供していくことを目指したいというお話をさせていただきましたが、このCredoはその哲学や美学とは何かを共有する意図で作りました。例えば、このCredoには「カッコイイ集団であること」を念頭に、「いまを楽しむこと」「会社の資源を守り抜くこと」「物質だけではなく価値を提供できるメーカーであること」「役割のもとに補い合うこと」等佐藤真空が大切にしてきたこと、また新たな挑戦をするうえで大切にしたいことを言語化したものです。ちなみに弊社の商標である「PHIL」はPhilosophy(哲学)に由来しますが、この商標は私の父が創ったものです。Credoは我々の哲学をさらに深める役割を持ち、この商標と製品・サービスが一致する未来を作りたいと考えています。

現在の課題があればお聞かせください。

佐藤 先程のお話と繋がりますが、製品を長く愛着を持って使っていただく為に、長期的思考のもと、哲学、デザイン、性能、特性など、全ての要素に対して、一貫性を持ったブランディングを行っていきたいと思います。弊社が90年以上の事業を通して何を行ってきたか、大きな目線で改めて考えると「時代を超えて愛されるものを作ってきた」ということが言えると考えています。“一生モノ”となる製品との出会いを提供して、関わる人の心を湧かせるというのが弊社の目指す未来です。伝統的な価値観や美学を持つものは、今なお多くの人々に愛され、また立ち返る対象として存在しています。それは文化や文学、音楽、芸術を指すことが多いですが、佐藤真空のものづくりもそうありたいと考えています。

そのための課題の1つは、今後に向けた人材採用です。弊社従業員はベテランが多い為、技術が成熟して能力が高く、様々なご要求にお応え出来る一方で、仕事が属人化している部分も多いのが事実です。製品やサービスの質を維持する為、出来る限り技術を言語化して継承したうえ、会社として持続可能な体制を構築することが直近の課題と捉えており、その先に“好き”を理由に選ばれる未来があると考えております。

佐藤社長の個人的なことをお聞かせください。

書籍や尊敬する人物などをお聞かせください。

佐藤 具体的な名称を挙げることは差し控えますが、私には現実世界の企業や組織、あるいはフィクションの中の組織や集団で、複数のロールモデルがごぞいます。私の憧れや興味の対象が「個人」ではなく、「集団」にあることが特徴的かと考えております。先程お話ししたCredoに通じるのですが、共通の信念を持ったうえ、互いを尊重し、個の特性を集結して力を発揮できるような集団に心惹かれます。

趣味や、余暇に楽しんでいることはございますか。

佐藤 “カッコイイ集団”に対する研究を行うことを趣味としております。憧れの対象が持つ美意識や哲学を研究し、自分自身を近づけていくことに嗜好を持っており、その作業に時間を使うことが多いです。私は科学機器メーカーの企業の経営者としては異色の経歴を持っており、大学まで美術を専攻しておりました。その為、絵を描くことも多いのですが、モチーフはやはり自身の目指す対象となります。

またお酒も好きなので、休みの日は家族でリラックスしながら、料理やお酒を楽しみ、ゆったりと過ごしています。家族との時間は私の心を支えてくれています。

協会へのご意見やご要望があればお願いします。

佐藤 科学機器協会様には長きにわたり、大変お世話になっております。東京科学機器協会の委員会活動や次世代経営者の研鑽の場であるSJCに参加させていただいており、そこで得たつながりが現在の佐藤真空、また現在の私を形成している部分も多くございます。

これからも協会を通じて変わらぬお付き合いをさせていただくことを願うとともに、引き続き業界発展に向けてご協力させていただきたいと考えております。