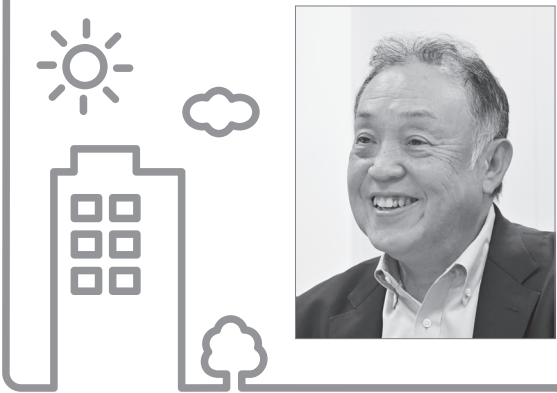


## No.187 会社訪問

代表取締役 真崎 利秋 氏



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

MASAKI  
CORPORATION  
Bridge of the world

## 真崎産業株式会社

会社プロフィール

代 表 者:真崎 利秋

本 社:〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 2-7-1 CCIC ビル4F

TEL: 03-3668-5665 FAX: 03-3667-8876

営 業 所:〒577-0804 大阪府東大阪市中小阪 5-2-15

(有) ネットワークジャパン内

TEL: 06-6725-4088 FAX: 06-6725-4099

設 立:1969(昭和44)年4月14日

資 本 金:1,000 万円

従 業 員:12 名

事業内容:工業材料の輸出入及び国内販売、理化学機器の輸出入及び国内販売、工業材料の技術コンサルティング、貿易代行業務

U R L: https://www.masakico.co.jp

共同開発した唯一無二の材料も多数。信用第一をモットーに  
工業材料、理化学機器を販売。輸出入も行う商社「真崎産業」

御社の事業内容についてお聞かせください。

真崎 弊社は工業材料や理化学機器を販売する商社です。特に、日本の電子部品メーカーに向けた特別な性能を持つ接着剤やコーティング剤などの商品開発や販売が強みです。

その中には、ユーザーや開発メーカーと弊社で共同開発した、特殊な性能を持つ接着剤が多数あります。さらに接着剤そのものに加えて、そうした特殊な接着剤を塗布したフィルムなど、関連製品も提供しています。

これら工業材料の売上げが約7割から8割を占めています。残る2割から3割が理化学機器と関連商品の販売で、国内外の汎用機器、消耗品などを販売しています。

特殊な接着剤など、唯一無二と言える商品の取り扱いについて、少し詳しくお聞かせください。

真崎 例えば、電子部品を製造するメーカーが、「今の市場にはない特性を持った特殊な接着剤が欲しい」というご要望をお持ちだったとします。そのご要望に沿う新しい接着剤を、お客様と弊社、そして、接着剤を製造する化学品メーカーの3社が共同でタッグを組んで開発するわけです。こうした、「そのお客様向けだけの特注品」が多いのが、弊社の強みであり特徴です。

そうした新商材の共同開発については、数年越しとなることがよくあります。お客様からのご要望は案件ごとに異なり、硬化させる時間、使用環境の温度の違い、どんな部品を接着させるためのものかなど、要望は様々です。

さらにそれらは、色々な環境試験をクリアする形で満たさないとはいけません。例えば、弊社の接着剤を使う電子部品が自動車に搭載される可能性がある場合、自動車の環境基準などをクリア出来るものでないといけません。一例として「150℃の温度をかけると、1時間で固まる接着剤が欲しい」というご依頼だったりします。

他の例として、スマートフォンに使われる接着剤で「指圧の操作や体温がかかった時にだけ、導通するようなものが欲しい」といったご要望もありました。スマートフォン表面のフィルムを貼り合わせる接着剤に、そうした特性を持たせたいわけですが、そうした場合は、要望どおりに導通できても接着剤が硬すぎると、振動で割れやすいので、その点にもフレキシブル性を持たせないとはいけません。当然、細かな試行錯誤を繰り返すわけですので、タッグを組んでいただいている化学品メーカーの方にも高い技術力と経験値が必要となります。商品開発の上で、そうしたパートナーとの信頼と繋がりが非常に大切になります。

そうして開発した特殊な接着剤は、御社だけが販売するのでしょうか。

真崎 弊社のみの販売となります。ご依頼をいただいて一緒に共同開発したお客様、接着剤メーカー、そして弊社だけが取り扱う工業材料となり、そのためだけの製品番号が付けられていて、この材料情報に関しては外部に出していません。ですが、本来はタッグを組んだ3社しか知らないはずの材料品番をどこで知ったのか?問い合わせが入ることがあります。「どこで知ったのですか?」と尋ねると、回答できないわけで、当然お断りします。時折、アジア方面からそうした奇妙な問い合わせが入ります。

スマホの接着剤のお話がありましたが、御社は早くからスマホなどIT関連製品への用途を見越していたのでしょうか。

真崎 必ずしもそうではありません。先ほど話したタッチパ



ネルの用途を見越した接着剤の開発は、接着剤メーカーの方と出張先での朝食がきっかけでした。まだスマートフォンがなかった30年程前のことです。モーニングを食べながら、「こんなものが出来ると面白いね」とアイデアを交わしていた中で、ちょうど接着剤メーカーの技術のトップの方が同席していて「遊び半分にいじってみるよ」と言ってくださったのです。それが実際に形になり、そこから電子部品メーカーのお客様に向けて、「こんな面白いものがありますよ」とお誘いをかけて引き入れたのです。すると、最初はゲーム機に、その後スマホに使われるようになりました。実際の採用となるに当たっては、試作改良を何十回も繰り返しながら大ヒットに繋がりました。

理化学機器販売についてもお聞かせください。

真崎 弊社は長年、大きな増減はない状態が続いています。これまで海外製品については、輸入が主でしたが、昨年から新たに日本の中小企業などが持つ優れた技術を製品に反映し、Made in Japan製品を輸出する取り組みも始めました。日本には、技術に優れたユニークな製品を持っている企業が多くあります。私は販路さえあれば海外で売上を伸ばせる可能性が大いにあると感じているので、今年からは理化学機器の輸出をもっと本格化していこうと思っています。

創業から現在に至る経緯をお聞かせください。

真崎 私の父は、化学品の商社に勤めていたのですが、先輩から誘われる形で、弊社とは違う会社を2人で作りました。やがて2人は袂を分かち合い、1969(昭和44)年に、父はそれまでのお客様を引き継ぐことはせず、ゼロから「真崎産業」を起ち上げました。

創業当初は、当時需要が高かったテレビ部品などを輸入して電気部品メーカーに納入していました。その後、取り扱い製品が電子部品の材料にシフトして行ったようです。

父は欲が少なく、家族さえ養えば良いという感じの人でしたので、会社は家族経営でした。母親も会社を手伝っていたので、私は小学校1年生の時から鍵を持って登校し、下校後は、夕方まで家で留守番をしている“鍵っ子”でした。

私は大学を卒業して、最初は違う会社に勤務しましたが、父が体調を崩して相談されたことがきっかけで、3年ほど経った頃に弊社に入社しました。今でも少数精鋭は変わりませんが、私が入社した頃は5〜6人の従業員でしたが、今は少数ながらも倍に増えています。



## 経営資料

特殊な接着剤に強みを持ったきっかけをお聞かせください。

**真崎** 会社がスタートして数十年経ってからです。現在も役員でいる者が入社したことがターニングポイントになりました。彼は、将来は起業して自分が手掛けた接着剤を売りたいという意思を持っていて、起業するための勉強ということで、お客様の紹介を通じて入社しました。そうして在籍しているうちに、彼と弊社の価値や思いが一致して現在に至っています。彼は工業用接着剤のエキスパートとして、今でも非常に頼りになる存在です。

彼と一緒に携わってきた接着剤の開発については、非常にたくさんの苦労やハードルを乗り越えてきました。接着剤にしても輸出を見越して各国の取り決めをクリアすることが必須になります。国ごとに異なる化学品や危険物、爆発物についての取り決め、また、こちらは電子部品を作るためという目的ですが、その中の薬品に麻薬の精製材料になりうる物があったケースがあり、そうすると対応した輸出入業の認可を取得しなければなりません。

きつかった思い出の1つに、ドラム缶1缶ほどの薬品を送ろうとしたら、空輸が禁止で船便にしなければならず、そのうえコンテナに閉じ込めなければならないといったことがありました。このように、想定外のことを多数経験して来ました。

これまで真崎社長が印象に残っている出来事があれば、お聞かせください。

**真崎** 私が入社した後に、会社の実情を知った時です。決算を見ると私の経費分だけが赤字でした。それまでトントンか黒字だったのに、私の給料や経費分だけがちょうど赤字だったのはショックでした。

私はその責任を感じ、販路を開拓する目的で、製品を輸入していたアメリカの現地に渡って、取引先を回らせてもらいました。それまでは海外の取引先とは、先方が来日した時に父が少し会う程度でしたから、20代半ばの私が信頼を繋げようと思ったのです。

そうしてアメリカで7～8か所を回ったのですが、最初に直面したのが、どうにかなるだろうとタカをくくっていた英語の壁でした。ちなみに私は、英語が全く分からず、話せず、空港の入国審査で呆然としたのですが、1人で商談をしないといけません。もう英語が嫌でノイローゼになりそうでした。

そんな私を、次に訪ねた先の社長が教育してくれたのです。飛行場に迎えにきてくれたのが最初の出会いで、そこか

ら先方の事務所へ移動する車内で、相手は早速バンバン話しかけてきますが、私は黙っていたわけです。すると突然車を止め、何を黙っているんだと叱られたのです。英語が出来ないからと言いつつ、「俺は日本語が出来る。“コンニチハ、アリガトウ”。それを話せるだけでもいいんだ、どんどん喋りなさい！」といったようなことを言われました。そうして私も片言の英語を話すようになりました。

さらに、そこへ滞在した3日間、彼はずっと一緒にいてくれて、私に英語を教えてくれました。例えばレストランで、現金で払うのかクレジットカードなのか、それはこう聞かれるからこう答えればいいなど、とても親切にしてくださったのです。そうして3日間過ごしているうちに、全部は分からないのですが、コミュニケーションが出来るようになったのです。

その時、仕事の話もさることながら、アメリカの生活習慣を本当にたくさん教えてくれて、それが後々まで役にたちました。その後、40か国ほど訪れていますが、この時の体験から、外国で現地の習慣をどう感じとるか、という重要性を自然と身に付けられたように思います。

その出張の最後頃には、思いがけず、世界的権威だった高名な先生とお会いする機会も得ました。今では電子顕微鏡のエレクトロ銃などに使用されている単結晶の分野で、高名な研究者だった方です。その結晶を活用した製品を、父が日本の大学の先生に頼まれて輸入していたので、私が訪ねたのです。実は、そんな高名な研究者とはつゆ知らず、お宅に招かれて、奥様の手料理をご馳走になり、ご夫妻と一緒に写真を撮ったりするなど、歓迎を受けました。帰国後、その写真を見せながら大学の先生にお話すると、その分野の神様のような存在の方だそうで、「ぜひ紹介して欲しい」と言われ非常に驚きました。

2020年からのコロナ禍で海外出張はすっかり減っていましたが、去年あたりからまた少しずつ行っています。

これまで困難を乗り越えてこれた原動力は何でしたか？

**真崎** 今思い返すと、自分自身がどのような人間性を持ちながらビジネスを行って来たのか、ということが大切だったように思います。困難な時に、私自身を信用してくれた方々に助けをいただきました。毎日を必死に過ごす中で、浮かれ過ぎず、マイペース過ぎてもいけません焦ることなく、人間関係を大切に自分の人間性を発揮できていければ、何とかするのはないかということを感じます。

御社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

**真崎** 父からずっと受け継いでいるのは「信用第一」です。口数が少ない父でしたが、これだけはということで、「信用を失っては駄目だ」ということを何度も言われました。「人を裏切ることは絶対にしてはいけない。自分を信用してもらい会社を信用してもらうことは、何ものにも代えがたいものだから、大事にしてください」と口酸っぱく言われました。父から何か言われたことは、その事が唯一だったと言えます。

御社の現在の課題と今後の事業目標をお聞かせください。

**真崎** 直面している課題はやはり人材です。人材のことは、事業目標と共に大きく関係します。色々な目標の柱を立てておくことで、例えば1つが不調でも違う分野で補えるようなら調和が取れますので、現在の業態からもう1つの柱を増やしたいと思っています。

後継者についてお話しすると、私には2人の息子がいますが、他の業界に進んでいて継ぐことは考え難いのです。しかし、長く営業を行ってきた従業員が、その意思を示してくれています。「もう7～8年期間をもらえれば、後を継げる状況を整えられる」ということを言ってくれ、「それまでは、私に頑張って欲しい」ということでした。

そして常に思うことですが、社員は本当に頑張ってくれていて、やはり社員が気持ちよく仕事ができる環境を与えられるようにすることが、社長としての役目だと思っています。弊社は堅苦しいことはなく、色々な面で暖かい雰囲気だと思います。その中で「自分たちで考えてはいい」ということは、機会があるごとに伝えています。これからAIがますます発展していくと思いますが、その中で、「自分で考えて自分で仕事を作ること」が、大切になってくると思います。

ここからは、真崎社長の個人的なことをお聞かせください。

座右の銘などをお聞かせください。

**真崎** 心に残っている言葉は、相田みつをさんの『だって人間だもの』です。ビジネスでは上司と部下など立場も年齢も違ったりしますが、やっぱり皆、人間なわけです。成功や失敗があるけども、皆それぞれが人間らしく、自分が良いと思える生活を送っていることが大切なわけで、基本は『だって人間だもの』ということかな、と感じています。

また、「言葉」ということで言うと、自分が感じたことを語録のように書き留めています。日々の中で感じたことをノートや

iPadに残していて、例えば「楽を1つすると苦が1つ増えるが、苦を1つ乗り越えると楽が2つ、ご褒美で来る」といった、ふと感じたことです。それを後で読み返してみると、自分を冷静に見つめ直すきっかけになります。



真崎社長の余暇の過ごし方をお聞かせください。

**真崎** 以前はゴルフを熱心に行っていたのですが、強い緊張や不安から筋肉が硬直するイップス気味になってしまい、今はそのリハビリを兼ねて、楽しみながらやっています。ゴルフ仲間との繋がりも、大切にしています。

その他、60歳から週に2回前後、ボクシングをやっています。元プロボクサーだったトレーナーに指導を受けて、ミット打ちやサンドバック、寸止め打ちのスパリングなどをやっています。日頃は、何かをパンチするということはありませんが、終わってみると、嫌だったと感じていたことが、スッキリ解消します。

また料理も好きです。材料の組み合わせや、味のアレンジなどを創意工夫することは、仕事にも通じる面があると思います。ながら楽しんでいます。

協会へのご意見やご要望などがあればお願いします。

**真崎** 当協会に入会したのが44年前の1981年ですので、非常に長い間お世話になって来ました。私は2代目の社長ですが、同じような後継者の方々との繋がりやアドバイスなど、大変参考になりました。皆さん会社の規模も分野も違うわけですが、後継者が抱える色々な悩みや戸惑いなどについて、お話できたことは大変心強かったです。これからもよろしくお願ひします。



真崎社長（後列）と本社事務スタッフの皆さま