

経営資料

No.201 会社訪問

代表取締役

椎名 康雄氏





株式会社ティー・イー・エム

会社プロフィール
代 表 者：代表取締役 椎名 康雄
本 社：〒102-0072 東京都千代田区飯田橋2-1-10 TUGビル5階
TEL：03-6265-3310（代表）FAX：03-6265-3350
設 立：1986年10月6日（昭和61年）
資 本 金：5000万円
従 業 員：40 名
事業内容：ガルバノスキャナ、産業用カメラ、光学測定機器、レーザー
光線発生装置、光ファイバー通信機器などの輸出入、販売、
開発・製造。およびそれらの関連機器、部品の輸出入、販
売。さらに光学設計、制御設計、機構解析、通信等のソフト
ウェアの輸入販売など。

U R L：http://www.tem-inc.co.jp

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㈱



ガルバノスキャナ、レーザー関連機器など、海外の先端機器を輸入
自社技術センターで個別カスタマイズして提供する、輸入技術商社

御社の主な事業内容についてお聞かせください。

椎名 弊社は主に先端のレーザー関連機器をドイツやアメリカ等から輸入し、日本のお客様である企業や大学の研究室などのご要望に合わせて、カスタマイズした製品を提供している輸入技術商社です。カスタマイズは自社独自の技術とノウハウによるもので、例えば弊社のメインの取扱製品であるガルバノスキャナは、心臓部のモーターは輸入したのですが、ミラーや制御パーツなど様々な部分は、お客様の用途に合わせて自社で設計・開発し、組みあげています。その業務は、東京八王子技術センターで20名近くの技術者が行っています。

主要な取扱製品は、ガルバノスキャナで売上の約50%を占めています。他にロボティクスやマシンビジョンなどに対応する産業用の高性能カメラ、幅広いレーザー関連製品、特殊な性能を備えた光ファイバー、分光器などがございます。

ガルバノスキャナとは、どういうものなのでしょう。

椎名 レーザー光を狙った位置に照射するものです。レーザー光は、真っ直ぐ進むことが特徴ですが、その光をガルバノモーターという軸回転用モーターと、ガルバノ

ミラーという鏡、さらに回転角制御機構を使って角度を自由に变えます。高精度でレーザー光を“振る”仕組みを持った装置がガルバノスキャナです。

ひと口にガルバノスキャナと言っても大小の規模があり、扱うレーザーの強度も様々です。ガルバノスキャナは、実は身近なところで使われています。マイクロやナノレベルのレーザー加工や溶接、3Dプリンタ、あるいは眼科での目の検査、その他にもコンサート・スポーツ観戦などエンターテインメント関連で、レーザー光で画像や文字を映し出す演出にも使われます。

特に弊社で需要が多いのが、レーザーマーキングに使うガルバノスキャナです。レーザーマーキングとは、製品の番号などを言わば“刻印”するもので、この需要はPL法が制定されると急激に需要が高まりました。

PL法（製造物責任法）は1994年に制定されて、翌年に施行されたものですが、それに伴ってガルバノスキャナの需要が高まったのはなぜなのでしょう。

椎名 PL法以前は、インクジェット印刷などで製造物に印字することが多かったのですが、PL法の制定により、製品に印字したものが消えて見えなくなるようなことが起

経営資料

は日本国内の他社が強いので、弊社が目指しているのは他社が量産化することができないニッチな製品です。

御社は輸入してカスタマイズをするわけですが、主な輸入先をお聞かせください。

椎名 レーザー光関連製品はアメリカ、カメラはドイツが主な輸入先で、他の製品も両国からが多いです。やはり先端の技術・性能面では両国が優れています。カメラは今後ロボティクスがさらに発展していくことが予測されますが、カメラはロボットの目であり、先端のカメラのニーズが高まっている状況です。

ガルバノスキャナでもレーザーでも、そもそも湿気が多い日本の気候に合わせて作られていないので、輸入したままですとすぐに壊れてしまうのです。ですから日本での品質管理やカスタマイズは必須とも言えます。

ガルバノスキャナの寿命はどれくらいなのでしょう。

椎名 使用環境や頻度によってかなりまちまちです。例えば、人の立ち入りが多い高温多湿な環境などでの使用もありますし、24時間近くずっと稼働しているものは寿命が短くなります。また、レーザーの強度でも違いが出ます。短いものは2～3年、使用頻度が少ない場合ですと10年近くとまちまちです。

そういう中で、八王子の技術センターが品質保障において大きな役割を果たしています。想定より早く不具合が出た時など、解析を行うことができるので、この点も弊社は非常に評価されているように思います。壊れた部品があれば保障範囲内であれば無料で交換したりしています。日本のお客様の多くが、「なぜ壊れたのか、次にどうやれば壊れないのか」という原因を知りたいを望みます。その点にも応えられ、また弊社とお客様の両方が日本の企業として、そのノウハウを共有していることは、弊社の大きな価値や強みになっています。

そして八王子技術センターは、輸入した製品は全品弊社できちんと検査するようにしようという意味合いで設置したこともあり、全商品を検査する体制になっています。

創業当時のお話をお聞かせください。

椎名 弊社は1986年に設立したので40年が経ちました。設立当時、私は税理士でした。大手企業を退職してフリー



ガルバノスキャナ



XYモジュール



レーザーラマン分光器

こっちは困る状況が生まれました。そこでレーザー光線を使って刻印するレーザーマーキングのニーズが高まり、それを高速で行える機構がガルバノスキャナということです。

レーザーマーキングは、例えば腕時計の裏の刻印や、ペットボトルなどの賞味期限表示など、様々に見られます。実は文字のように見えるところは、インクではなくてレーザー光によって削られて、変色して見えているわけです。また、樹脂の場合はレーザー光により熱や化学反応で変色させられ、それが恒久的に残せる形になります。

ガルバノスキャナは、見た目にはピンクや紫のパーツがあり、ポップなデザインに見えますね。

椎名 様々な色があるのは上部のミラーです。ミラーは材質やコーティングによって反射するものと、吸収するものが異なるので、様々な色に見えます。どんなレーザーをどのように使うかによって、素材、コーティング、処理方法、さらにはサイズ、厚みなどを変えていきながら、お客様のご要望に合わせて最適な形状仕様を突き詰めていって、設計・製造していくわけです。

ガルバノスキャナ、他のレーザー関連製品、その他のファイバー関連製品など、先端製品が多いですね。

椎名 そうです。例えば、産業用カメラや光ファイバーも一般的なものではなくて、特殊なものです。量産できる製品

経営資料

の身になっていた方がいらっしゃって、一緒にできることをやっていきたいと思います」と設立したのがきっかけです。その方が営業、私が財務を担当し、最初は4、5人で始めました。

当初は、大学の先生が希望する海外の先端の光学機器を中心に輸入して、大学や原子力研究所等に卸していました。当時、「日本のこの分野の技術は、やはり遅れているのだな」と感じていました。そうした中で、不具合が出たら直したり、あるいは海外の製造元メーカーに要望を伝えたりしていました。

しかし、会社の方は7～8年泣かず飛ばずでした。簡単に言うと食っていけないような状況が続き、そういう苦境の時に、ガルバノスキャナーと出会い、先ほど申しましたPL法が施行となりました。そこからようやく会社の成長が始まりました。

ガルバノスキャナと出会った時に長年続く技術になる、という予測はございましたか。

椎名 まるでなかったです。むしろ逆で「ガルバノスキャナは、この先10年もたず、次の新しい技術が出るだろう」と周りの人とも話していました。しかし10年経ったら、あと5年程は持ちそうかな…、さらに5年経っても、もう5年程は持ちそうかな…、という繰り返しで今に至っているような印象です。小さな出力のレーザーであれば方向を変える技術や装置は色々あるのですが、切断したり、物体に刻印するような高出力のレーザーを大きなミラーを使って力強く、早く動かすとなると、ガルバノスキャナに代わるものが出てきていないということになります。

椎名社長が経営者として、喜びや、困難を感じるなど、印象に残っている出来事があればお聞かせください。

椎名 印象に残っていることは、やはりガルバノスキャナと出会ったことです。最初に知った時、「精密機器なのにこんなに壊れていいのか、これは大変だな」と思いました。一方で、色々な用途に使われる可能性があるなとも感じました。

そして皆さんと同じように、リーマンショックやコロナ禍など、経済的にストップした事態に遭遇したわけですが、幸い私が税理士で経理が専門でもあったので、会社のお金を無駄使いしないで貯めていたことで切り抜けることができました。その時に売上自体は下がりましたが、会社

の財務面でマイナスになったことは一度もありません。

喜びを感じた事は、出資を頼まれた会社が、後に上場して大きくなったことです。ロシアの人が起ち上げた会社に頼まれて融資をして、その後、返済を受ける予定だったわけですが、必ず上場するので出資して欲しいと言われてました。その言葉を信じて出資したところ、言葉通りにナスダックに上場を果たし、このことが個人的には非常に嬉しく印象に残っています。それはIPGフォトニクスという会社で、今では加工用のレーザーで最もよく使われるファイバーレーザーの世界トップシェアを誇っています。知り合った頃は、日本に出張してきてコンビニ弁当を買って仕事をされていた感じの方で、会社をここまで大きくさせているのには感慨深いものがあります。

この話には続きがあり、そのうちに先方は日本法人を作って国内販売を始めるので、弊社が販売していたよりもアドバンテージを持つようになります。そして、日本法人を作る時に最適な人材はと言うと…以前から関わっていた弊社の社員がピッタリなわけで、実際にチームごと4～5人、ゴソッと抜けてしまい、ちょっと大変でした。

え！それは、御社にとっては大変な痛手ですよ。

椎名 そうですが、これは輸入商社の宿命で、常にある程度覚悟しています。今話したことだけでなく、他にも例があり、日常茶飯事とも言えます。ですので、常に次を見つけないといけないわけです。

私たちは、海外の展示会に行って新製品を見つける。日本に持ち帰ってきて育てる、育てて大きくなると独立する。なのでまた次を探す、という繰り返しです。これは輸入商社ではよくあることで、そういう文化なんだと思わないといけないと思っています。

そして、弊社から独立した人が立派になって、成長されることは、私も大変嬉しいし満足です。きちんと大きな会社の社長を務めたりしていると、ありがたくも思います。今でも人間関係が続いていて、飲み会に誘ってお酒を酌み交わすなど、交流する間柄です。

御社の経営理念をお聞かせいただけますか。

椎名 経営理念は、何かメッセージを掲げたりはしていませんが、会社はやはり人だと思っていて、最重要にしていることは人を育てることです。その結果、立派に

育った後に独立していくことは多々あり、これからも変わらないと思います。立派な理念はないのですが、「みんなで頑張ろう」ということだと思います。

現在の課題や今後の事業目標をお聞かせください。

椎名 弊社のような中小企業で、一番大変なのは人を採用することで、これを常に考えています。営業と技術の人材の採用、両方です。技術部門の社員も年齢が高くなっているので若手に引き継がなければいけません。

営業の方では、専門知識がいるように思われるかもしれませんが、そもそも、ガルバノスキャナを売ったことがあるという人はほとんど皆無なわけで、誰でも初めてです。生命保険会社でセールスレディをやっていた方や、銀座の百貨店でショップの店員だった方など、入ってからしっかりと勉強されて、かなり高い営業成績を残されています。営業で大事なのは、本人の気持ち、やる気モチベーションが一番大きいと思います。

ここからは、椎名社長の個人的なことをお聞かせください。尊敬する人物や、愛読書などございますか。

椎名 子供の頃から父親を目標にして頑張っています。父は建具職人でした。記憶にあるのは無口でずっと働いていた姿でした。授業参観や学校行事に来ることもほとんどありませんでしたが、一生懸命働いてくれていたから、私が学校へ行くことができていたのだと感謝しています。父の1本筋を通す姿勢といいますか、当然やるべきことをやるべく、頑張って仕事をする、そしてみんなに迷惑かけないようにするという当たり前のことが私の基本です。

書籍は、稲盛和夫さんの本をよく読みますが、だからと言って稲盛さんの真似をしようとしてもできないわけで、なるほど、と思って、自分のことは自分のこととして考えます。

また、会社を始めた以上「絶対つぶさないぞ」ということは強く誓ってきました。会社には社員の方がいて、社員の家族がいて、と考えるだけでも3ケタの方々の生活があります。そんな皆さんに大変な思いをさせることはしない、しっかりと生活してもらるようにする、それが基本的なモットーです。

社員さんと、どのような交流を持たれていますか。

椎名 コロナ前は、社員とそこご家族も一緒にイタリアや

ドイツを旅する社員旅行を行ってきました。さらに時をさかのぼると、30年前にドジャースで野茂英雄投手が活躍していた頃に、みんなで野茂投手の試合を観戦する社員旅行に行ったことが始まりで、しばしば色々な社員旅行を企画してきました。

コロナ禍以降は、旅行がしにくくなり、最近は飲み会くらいになってしまっていますが、「たくさん働いて、一生懸命遊ぼう」ということです。

大変素晴らしいと感じます。

趣味や余暇に楽しんでいる事もお聞かせください。

椎名 ゴルフやスポーツ観戦です。69歳になった私は、オフの時間は自分で「遊ぼう!」と心に決めて、楽しめる時に楽しもうと思っています。スポーツ観戦は、大谷選手が所属するドジャースの試合を米国に時々見に行きます。そして野球観戦後、現地に必要な仕事もこなしてきます。この余暇のスタイルの見本はやはり父です。父は 60歳で定年だと言って建具職人を辞めた後に、水墨画を勉強して展覧会で受賞していました。父はイキイキして、好きな事をやっているなあと感じていました。

協会に対して、ご意見がありましたらお聞かせください。

椎名 入会の理由は、弊社のお客様には、大学や研究所も多く、こちらの科学機器協会に加入して色々活動をする事で、様々な情報や良い可能性が広がるように感じて入会しました。JASIS展示会には2024年から参加してきました。これから何か、弊社が貢献できることはないかを考えていきたいと思っています。協会の様々な活動に関しては、今、勉強しているところです。これからよろしく願いいたします。



椎名社長(中央)と本社経理・総務のスタッフ