NO.202 会社訪問

代表取締役 **吉村 哲也** 氏



株式会社東京真空

会社プロフィール
代 表 者：代表取締役 吉村 哲也
本　　社：〒252-0244 神奈川県相模原市中央区田名2948-5
　　TEL:042-761-3671（代表）　FAX:042-761-3672
設　　立：1992年12月
資 本 金：1,000万円
従 業 員：6 名
事業内容：真空高温炉、真空熱処理炉、真空焼結炉、真空溶解炉、真空焼成炉など真空炉の設計、製造、販売及びメンテナンスその他。
　　真空蒸着装置、材料試験装置、真空ポンプや真空バルブなど真空関連の装置、部品の製造開発。
　　真空でのサンプルテストも対応。
U　R　L：http://www.tokyo-vacuum.co.jp/

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

独自技術の真空炉を中心に、企画・設計・製造・メンテまで一貫受注 厚い信頼を得てきた真空炉技術を提供する技術メーカー「東京真空」

御社の主な事業内容についてお聞かせください。

吉村　弊社は、真空技術を使った装置を提供している技術メーカーで、これまでに様々なプロジェクトに携わり、高い評価をいただいて来ました。主要製品は真空炉で、その中でも冷蔵庫サイズのスペースがあれば設置できる「小型真空炉」に特徴があります。設置が小スペースであるだけでなく、コストパフォーマンスに優れ、操作が簡便なタッチパネル方式のものなど、お客様のご要望に応じて様々なタイプをご用意しています。

真空炉になじみがない方もいらっしゃると思いますが、簡単に例えるとオーブントースターの中が真空状態になっているとイメージしていただけると、分かりやすいと思います。空気がないので、サンプルなどのものが酸化することなく温度を上げられるので、特徴的な素材を作る際に役立ちます。

真空炉の用途は広く、ロウ付けや熱処理などがあります。半導体も前処理を行うことでクリーニングを行うなどにも使われています。また、製造分野や医療分野での材料開発などにも広く使われます。弊社の真空炉がどこでどう使われるかは、エンドユーザー様の用途によって異なり、弊社として把握できないところも多いのです。

その中で小型の真空炉を売りにしているので、ごく小規模のテストを行いたいという企業や大学の研究部門などのお客様も比較的多くなっていて、航空関係、宇宙関係、医療関係など、幅広くお使いいただいています。

また、真空炉だけでなく、真空を活用した装置で常着装置も提供しており、フィルムにアルミ箔を付けるような高精度の技術もございます。

真空炉をはじめとする弊社の装置は、企画・設計・製造・メンテナンスまで一貫して対応しております。また、真空炉設備の導入をお考えのお客様向けに、「ちょっとしたサンプルテスト」を行っています。導入前に、お客様のサンプルを真空炉で熱処理し、その結果をデータと共にお渡しするものです。そのような取り組みも行い、弊社が積み重ねてきた独自技術で開発してきた真空技術を、ものづくりや材料開発などにお役立ていただいています。

真空という言葉は知っていながらも、真空が何かをよく知らないまま、真空技術の恩恵を受けているのですね。

吉村　身近な例では、車のヘッドライトがあります。鏡みたいになっているのは真空技術を使っているからです。また物を接着する際に、接着剤を使わずに接合する時にも使われています。素材は関係なく真空状態にして圧力をかけると接合できるわけです。そのように、真空で接合する技術を使ってシルバーアクセサリーを作る自動装置を開発したこともあります。また、食品業界などに多いのですが、乾燥させることにも真空技術が使われています。

少人数制で技術開発と営業を、どのような体制で行っているのでしょうか。

吉村　社員は6名の体制です。技術部門が3人、営業は私ともう1人、そして事務系の社員が1人となっています。また、私は設計など技術面のアドバイスも行っています。

営業では、お客様へのヒアリングを特に注力していて、弊社の製品を買っていただいた時に、なぜこれを買っていただけたのか、なぜ必要だったのかというところを必ずヒアリングして、社に残すようにしています。なぜ?という疑問は非常に細かいところで、価格はもちろんですが、装置の大きさなど、丁寧にヒアリングするようにしています。

ちなみに科学機器協会への入会は、私が色々判断に迷うことがあると、相談をしている弊社の顧問に入会を勧めていただきました。

創業の経緯や、創業当時のお話をお聞かせください。

吉村　弊社は様々な変遷があり、私の立ち位置も少し複雑なところがありました。弊社は元々戦後すぐ（1945年）に会社が創業されたのですが、90年代のバブル期に1度倒産しました。その当時いたメンバーが改めて起ち上げ、現在に繋がる東京真空を創業しました。そこから私が事業承継して 2代目の社長になっています。

少し詳しくお話しすると、戦後に創業した東京真空は社員が150人程いた製造会社で、自社ブランドでポンプや部品を製造していましたが、1993年に倒産しました。当時のメンバーは多くのお客さんと取引があって、商社ともお付き合いがありました。それを引き継ぐような形で規模を縮小して1994年に新たな東京真空をスタートしたわけです。会社の所在地は、戦後すぐに東京大田区の矢口で立ち上げ、その後、東京都町田市に移り、1994年の再スタート時に、現在の神奈川県相模原市に移りました。移転に伴って製造スペースの関係で、大きな装置を作ることが困難になりました。また、技術の変化などの停滞もあって、徐々に規模を絞っていきました。

私のことを申しますと、元々の経営者と親族関係はありません。そもそも再スタート時の東京真空の社員でした。そうした中で、先代が高齢のために経営から離れた

東京真空の主な製品装置

MINI-VAC-NT（ミニバックNT型）
分類：真空高温炉
用途：材料の熱処理、研究開発向けの高温処理・省電力化



TV-1300R
分類：真空高温炉
用途：産業用途・研究用途の高温熱処理



MINI-VAC-90A（自動タイプ）
分類：真空高温炉（自動制御）
用途：自動運転による熱処理工程の安定化・省力化



MULTI-VAC（横型真空雰囲気炉）
分類：真空雰囲気炉（横型）
用途：雰囲気制御を伴う材料熱処理、試験研究



VES型（縦型真空雰囲気炉）
分類：真空雰囲気炉（縦型）
用途：縦型処理が必要な材料研究・熱処理



PRESS-VAC-2SS（プレスバック2SS型）
分類：真空ホットプレス炉
用途：焼結・加圧処理、複合材料の試作



SUN-VAC
分類：超高温炉
用途：超高温領域の材料熱処理、特殊材料研究



HIT型真空雰囲気炉
分類：真空雰囲気炉（高精度制御）
用途：精密な雰囲気制御を必要とする材料処理



科学機器　No.939　2026.9

経営資料

いという意図で廃業を決めたので、私は一度退職して社外で働いていました。ですが自分のお客さんもいらっしゃり、自分の技術も持っていたので、また東京真空に戻ってやってみたいという考えを持つようになり、親族外承継をしてM&Aで引き継いだのが2019年です。そのような経緯で、私自身は真空業界に約35年、社長になってからは6年強が経ちました。

事業承継は、先代社長に相談されたわけでなく、吉村社長の希望で申し出られたのですね。

吉村　はい。先代の社長は廃業の方向に進めていたのですが、「少し待ってください、私が会社を引き継ぎますから、継がせてください」という話を持ちかけました。

そう決意されたきっかけは、何かあったのでしょうか。

吉村　それは1本の電話です。先ほど話したように、東京真空は廃業する方向で進んでいて、私も社外で働いていました。その時に、自分が担当していたお客様から装置の相談で1本の電話をいただいたのです。私からは廃業となるのでお応えできないことを話すと、「そうなのですね」と、電話を切られて終わってしまいました。それが私にはとてもショックだったのです。

電話をいただいたのは、信頼を得ているお客様からだったのに、それがプツと途切れてしまうのだと感じたわけです。また、世のためになるものを作って来た会社と技術がなくなり、それに伴って弊社の製品を使って、世のためになるものを作られているお客様の製品もなくなってしまうことに気づきました。そこを途切れさせてはいけないという思いが芽生えたのです。そうして、東京真空の技術というのはすごく大事なものなのだと、その電話で気づかされました。受け継ぐ決心をしたきっかけは、この1本の電話だけです。ちなみに引き継ぐ話をしたのは45歳を過ぎた頃のことで、現在は53歳になりました。

先代は、去年お亡くなりになられました。生前、「お前に任せれば大丈夫だ」といった言葉をいただくことがあり、それはとてもありがたいことで、私の財産だと思っています。

経営者として喜びや困難を感じたことがございましたら、お聞かせください。

吉村　私は現場上がりだったので、最初は“物を作って売ればいい”という程度に考えていました。経営全般のことが分からないというところがスタートで、お金の流れ、会社組織の動きなどが、全くわからない状態だったのです。販売に至るまでには、仕入れもあり、資金繰りもあり、お金の借り入れ、銀行の貸付など様々にあり、そうした基礎的なことを本当に分かっていなかったのです。

そこで私は色々な勉強会に参加しました。経営のことを短期間で全て分かるようにしなければいけなかったことが、一番大変だったかもしれません。ある程度身につくようになるまで3～4年掛かったように思います。

そうして外部の勉強会に参加し、異業種の社長さん方々との交流する中で、様々に話を伺ってやるべきことをインプットした後、図表に書き起こして頭を整理しました。やらなければいけない業務を全て書き出していきながら、これを1人でやっていかなければいけない…と思うと、すごくやる気が出たのです。

先程申しましたように、経営は何をすべきかを分かっていないところからスタートした私ですが、自分で書きだして図にまとめると、やるべきことが明確になりました。

製造現場で働いていた時と、何か考えが変りましたか。

吉村　結局は自分が動かなければ何も始まらない、という考えを強くしました。そして、自分が全てをやらなければいけないのだと意識が変わったところから、ものごとが良い方向に進んで来たと感じています。

営業としては、お客さんとコミュニケーションを取りながら要望をまとめ、技術、予算、納期など、全ての方向のことがうまく合致して、「これは上手くいったんだ」と感じることが出てくるようになりました。そして製造現場だけしか知らなかった私にはなかったことです。

その得られてきた結果は、自分の励みになっています。これからもこういったことを続けることが出来ていけば、会社もさらに良いものを提供することが出来ていくだろうと思い、自分自身の方向性もだんだん定まっていくように感じています。

御社の経営理念をお聞かせください。

吉村　「独自の真空技術と先端技術で未来を創り、社会の発展と企業の成長に貢献し続けます」です。私はこれまでたくさんの方々に助けられて来たことが多くて、日々の事業の根本は、「助けられたことへの感謝にお応えしたい」ということが軸となっています。

装置の販売と言っても結局は人で、動くものですので、何より人との繋がりを大切にしています。「こういったものが欲しい」というご相談にしても、会社に来るというよりも、人に来るわけです。ですので、ヒアリングについても時間を掛けて伺い、もし弊社で出来ないことであれば、人の繋がりを持っている同業他社を紹介して、お客さんに迷惑が掛らないようにしています。

吉村社長は人との繋がりを大切にされていることが、印象的です。

吉村　私は若い頃に両親を亡くし、これまで周りの人に支えられて生きて来たことが根底にあります。会社に入ってからも本当にたくさんの方に助けていただいて来たのです。お金がない若い頃に、家に食材などをぶら下げてやって来てくれる会社の人たちが助けてくれたりなど、ありがたい経験が多々ありました。

子どもの頃から色々なご苦労があったのですね。

吉村　単純に言うと、自分で稼がなければ、食べていけないということでした。そういう中で、助けてくださったその人のために、私が何か出来ることで返したいという思いを持って来ました。

仕事は“人で動く”ということが多々あると思いますので、お客さんをはじめ、周りの皆さんとコミュニケーションをとっていきたいと思っています。

現在の課題や今後の事業目標をお聞かせください。

吉村　課題は技術者の育成を含めた技術面の向上です。この先を見据えると、私が設計している時点で決して良いことではないと思っています。現時点では、長く積み重ねてきたノウハウを持っているわけですが、その先へ行くことが出来ていないことが課題です。

また、部品調達の協力会社の経営者が高齢となって廃業した時のことですが、弊社の製品づくりにも影響が出ました。真似できないような特殊な技術をお持ちだったので、とても惜しかったのです。そうしたことを踏まえて、弊社自身で特徴的な部品などを製造する協力会社を設立したいというビジョンもあります。

ここからは、吉村社長の個人的なことをお聞かせください。座右の銘などはございますか。

吉村　「かけた情は水に流せ。受けた恩は石に刻め」という言葉を強く意識しています。先程お話ししたように、私は本当に多くの人に助けていただきました。そういったことへの“恩返し”“恩送り”といった形で、仕事で困り事を受けたら、親身に向き合う姿勢は大切にしようと心に留めています。

また、自分で学びを忘れてはいけないと自戒しています。学びを忘れると、経営も含めてあらゆることが“いい加減”になるという感覚になってしまうと思います。常に新しい情報や知識を求め、学べる組織や団体に入って学ぶことを忘れずに実行しています。色んな気づきや手法があったり、失敗例を伺ったり、新たな学びや成長に繋がると実感しています。

趣味や余暇に楽しんでいる事はございますか。

吉村　私は体を動かすことがとても好きです。今は週に1回ボクササイズをしています。ボクシングの動きをとり入れたエクササイズで、1回に付き9ラウンドを45分間で行い800kcalくらい消費でき、慣れてくると面白くなります。

普通に近所を散歩することも好きです。頭をスッキリとさせると、新たな発想も生まれてくるような気がします。私は若い頃に音楽バンドを組んでギターをやっていたのですが、その時にバンド演奏の演出を考えていた頃から散歩を行っています。

他には、ゴルフも楽しみます。ゴルフはこうなるはずなのに…と、頭では思っていても、思い通りにいかないところが面白いと感じています。それは会社の経営とすごく似ていると、最近思うようになりました。

協会に対して、ご意見がありましたらお聞かせください。

吉村　科学機器業界の発展に向けて色々取り組んでいただいき、ありがとうございます。技術の交流や技術者育成の場を充実してもらえればと思っております。それが業界全体の底上げになると思っています。また、どちらの会社さまも感じておられると思いますが、企業間の連携が深まることが、申し上げた業界の発展に繋がると思います。私たち真空業界は特殊なのですが、先々に繋がる取り組みを企画いただければと期待しております。