

まずは、夏目に きいてみよう。 (完全版)

「夏目製作所のヒーターマットⅢ型を出来る限り小さくしたヒーターマットが欲しい」

協力企業と相談。

以前まではⅢ型が製作可能な最小値でしたが、内部ヒーターの工夫でギリギリの最小ヒーターマットが実現しました。

「エアコンから水滴が落ちてくるのだが、どうすればいいだろう」

エアコン用風向板を特注品として作りました。飼育機材とは関係のないものでもご要望に応じて特注製作できることで貢献ができて嬉しかったです。

「年度末である3月ギリギリに製作物の依頼をしたい」

社内および協力工場と調整の上、ご希望製品をご希望納期に納入できました。

「アルミ製のラット・モルモット用ケージの受け皿がほしい」

特注品として製作しました。

頼りにされて、より仕事に責任を持って取り組まなければならないと同時に、ご案内した製品が受注になると営業マンとしての達成感を味わえます。

「既存の海外論文の実験装置を日本で 使用できるように製作してほしい」

論文を読み込み、日本で入手可能な製品・部品を組み合わせ、
既存論文掲載の実験装置より使いやすい製品を特注開発しました。

「このくらいの小さいスペースなんだけど、 陰圧でマウスを飼育したい」

小型の陰圧ラックでお客様がお使いのケージが
必要数入る設計でご提案しました。
排気も排気口に固定しやすいように
特別金具を製作しました。

「施設で使ってる焼却炉を再確認したい」

扱ったことのないものでしたが、
色々調べてメンテナンスや修理を行い
再稼働できるようにさせて頂きました。

「自作の小型の上下可動式手術台が壊れた為、 他の安価な商品を案内して欲しい」

SFC のカメラスタンドをご提案しましたが、
予算が合わず断念されました。
もともと低予算の中、先生が自作でご使用
されていた背景を念頭に、自社で作成でき
る安価な特注品をご紹介すればよかったと
後悔しました。

「施設レイアウトの評価と 修正をお願いしたい」

お客様から細かく考え方を伺い、
修正して現在ご利用頂いております。
一緒に考えたいです！

「夏目製作所はピンセット・ハサミの会社で
飼育装置やっていないと思っていた」

ケージ・ラックもやっています！
施設レイアウトに合わせて特注もできます！

「コウモリ入墨用の電動入墨器が壊れてしまっ
たので、代わりに小動物用入墨器アラミスの
デモ機を貸して欲しい」

貸し出しましたがアラミスはコウモリへの使用が難し
かったため、お持ちの壊れた入墨機を修理しました。
他社様の製品でしたが、当社でも直せるものでした。

「ゾウ用の注射針を特注で造ってほしい」

ゾウってどこに注射するの？針刺さる？
と思いながら開発を進めましたが、
製品化することができませんでした。

「毛刈りの時にアレルギー
の症状がでて困っている」

すぐ製品企画に取り掛かり、
C-Clipper を製品化しました。

「他社製のケージを修理してほしい。」

修理前に改善したい点をヒアリングして
修理と改造の両方を提案しました。

「他社で直せない保定器を修理してほしい」

より少ない力で確実に保定部分を固定できるように対応しました。

「終売後のピペットホルダーについてお聞きしたい」

後継品にあたるものもなく、大量ロットになる為再販も難しい製品でした。
逆に、再販した場合の需要がありますか？というのをヒアリングできる機会にならないかなと思いました。

「特注でイヤープンチを作ってほしい」

ヒアリングをして試作をしたうえで納入しました。

「問い合わせ品が納期末定と聞いたがどうか手に入らないか」

取扱メーカーに確認したところ在庫はあるという回答だったので、お客様に納品可能の連絡をして無事ご注文頂きました。

「実験室を改修して飼育室を作りたい」

ご希望をヒアリングしたうえでレイアウトを提案しました。

「商品の詳細な使用方法を教えてください」

先輩とも相談しながら資料等も提出してお答えしました。

「私もこれが欲しい！」

お問合せ頂いた商品を方々探してご提案、納品したところ、同じ研究室の別の先生から「私もこれが欲しい！」との連絡を頂き、すぐに納品しました。

「既製品のサイズと違うものを作ってほしい」

仕入先にこういう商品がほしいと依頼をして見積対応して頂きました。

「欠品中だったけど欲しい」

ご使用用途を伺って別の商品をご提案しました。そこから先生にピックアップしてもらい注文して頂きました。

「急ぎで使用したい」

ご連絡をいただいたその日にお伺いをしました。

「ボールマンケージ 3 型の構造はどうなってる？」

写真に矢印で回転する仕組みを記入し、わかったとの返事を頂きました。

「アライグマの飼育ケージを製作してほしい」

お客様と製品部と打ち合わせを重ね、
合計9台製作することができました。

「東京の大学に勤務していた時は 夏目さんはもっと営業が頻回に 来てくれていた。」

訪問頻度が少なく、マメにお伺いできていない
ということを実感して悔しかったです。
訪問、メールの回数を増やしました。

「アフターサービスも しっかりしていますね」

機器のメンテナンスの提案をこちらから促し
たことでと仰っていただきました。
点検・メンテナンスを実施しただけでなく、
更新の際の見積りも参考資料で提出しました。

「細かい粉末を持続暴露したいが 良い製品はないだろうか」

要望に合致する機器を探しましたが
期限までに見つけることができず
悔しい思いをしました。

「ラットに錠剤を確実な形で 経口投与したい。」

カプセル投与器を改造して、必要数を
ラットの咽頭を傷つけない先端サイズで
制作しました。

「マウスの円筒型ホルダーにこういう形があったらいいのに」

それなら作れそうだなとというものもあったので、その帰りにお話しさせて頂きました。

「その鋏、凄く良いね」

実験動物技術者 2 級の試験を受けた際に自社の鋼製小物を使用していたら講師の人に仰っていただき、嬉しくなりました。後日、その方に第三分冊のカタログをお送りしました。

「クレーム対象となった製品の品質基準について伺いたい」

ご質問時に迅速かつ明確に回答できず品質保証の重要性を改めて痛感しました。

「1 台あったら OK じゃないんだよ！
使いたい場所すべてに麻酔装置が必要」

コストを最適化した麻酔装置の開発に着手し、NACOBIT-E シリーズを開発しました。色んなご使用環境、ご要望があることから、これまであったニーズに対して、何が必須で、何が選択肢なのかを洗い出しました。

「IVC の移設、心配だから一緒にやってくれない？」

移設先のユーティリティ確認、消毒、設置後の調整を含めて、販売後でも安心していただけるサービスの大切さを学びました。

「特注品を依頼したい」

かなり特殊だったので、先生のご意見を何度も聞いて製作しました。先生にとってとても重要な実験に使用する装置を夏目製作所に製作依頼して頂いたことを非常に嬉しく思いました。

「特注品だけど安く！」

仕様を考えお見積を出したのですが、ご予算を超えてしまったらしく、ご購入頂けませんでした。予算内に収まる様ローコスト仕様で考案することも可能だったので、初めにもっときちんにご予算を聞いていればよかったと思いました。

「各研究室で共用している麻醉器の手入れ（消毒）方法について伺いたい」

ご使用後は麻醉マスク、麻醉BOXは洗浄。その他はアルコールで清拭をしていただくようにご案内しました。

「この手術ではどの器具がおすすめか」

新入社員のころ、アドバイスすることができず、悔しい思いをしました。実験現場でどのような手技が行われており、どのように器具を使っているのか、チャンスがあれば現場に飛び込む、自分で試してみることを続けました。

「気管内チューブセットに使用するワイヤー部分がすぐに取れてしまう」

根本的な作り方を変えてワイヤー部分が取れないように改良しました。