

## レーザー発振器輸入商社トップインタビュー

急激な円安の進行の中でも20期連続で黒字経営を達成。  
今期はさらに厳しい環境下でもV字回復

## 設備投資、研究開発投資の増加で大型システム商品が伸張

株式会社日本レーザー 代表取締役 近藤 宣之 社長



1994年の社長就任以来、近藤社長は、債務超過に陥っていた日本レーザーを再建し、19期連続で黒字経営を続けてきた。しかし、アベノミクスという異次元の金融緩和政策により、前年比で平均25%の急激な円安が進行したことで、調達コストが増大、直近3年間の平均経常利益3億円を上まわったことで、日本レーザーは昨年（2013年12月期）、赤字転落の危機に直面した。

輸入商社にとって、為替変動は否応無くその業績に影響を与える。良いときもあれば、悪いときもあるのが世の常だが、近藤社長は、この逆風の中でも最終的には売上高を約32億円と前年比で約10%近く増加させ、経常利益は前年より減少したものの約7100万円と20期連続の黒字決算を達成した。

近藤社長は、こうした状況について「時代が変わった。去年は再出発の年。赤字になるかどうかは経営者の意思の問題」としている。今期は、さらに円安が進み、輸入企業にとっては厳しい環境となっているが、日本の大手企業を中心に業績の回復が進んだことで、日本レーザーにとっても新たなビジネスチャンスが見えてきているようだ。

再出発となった前期の経営戦略と、今期の見通しについて話を聞いた。

近藤社長は、これまでも繰り返し社員の雇用を守ることが日本レーザーにとって大前提になることを力説してきた。そしてその目的のために黒字経営

を達成するという強い意志を持っている。今期になっても円安は進行しており、輸入業にとってはアゲインストな風が吹いている。円安になっても黒字経営が続けられるようにいろいろと工夫をしているが、「前期は非常に厳しく、ボーナスや日当の一部カット、社員旅行の中止など社内のコスト削減や、受注残を売上にしていくことでなんとか黒字化した」と近藤社長は言う。また、常日頃、雇用を守ることを宣言していることが、会社がピンチの時に、社員の士気を高める効果をもたらしたことも想像に難くない。

そしてさらにもうひとつ、前期売上に大きく貢献した要素があった。「米・マイクロセンス社のような、新規の事業が徐々に売上に貢献してきた。マイクロセンス社の製品は、レーザーそのものとは直接には関係のない静電型センサーの商品だが、光センサーのモーションコントロールとの相乗効果が表れてきている。今期は、本社1階に校正のためのキャリブレーションセンターを設置し、さらに本格的な展開を進めている」（近藤社長）。

世界のレーザー市場では、多くの新しいプレイヤーが誕生し、有名メーカーのM&Aなどが頻繁に行われている。日本レーザーはこれまでも数多くの新規取扱い製品を日本市場に投入してきた。今期もデイト・ソリューションズ社（米・サンディエゴ）、レインボー・フォトニクス社（スイス・チューリッヒ）、アンフォス社（ドイツ・アーヘン）、ピエゾシステム・イエナ社（ドイツ・イエナ）など、続々と

新たな商材を日本に導入しており、いずれは現在のニューポート社のような大きな事業に成長することが期待されている。

世界最先端の市場で、レーザ製品を探し出し、それを日本市場で販売していくためには、レーザの専門的な知識を持った優秀な営業マンがいることが重要な要素となる。この面で日本レーザーには、京大、東大、阪大、名古屋大で電子物理や原子物理の博士号、修士号を取得したレーザをよく知る社員が営業として活躍し、他の商社には真似のできない仕事をしている。



日本レーザーのコーポレートスローガンが記されたパネル

### 企業の業績回復を背景に2次元、3次元のレーザ描画装置が伸びる 金属造形3Dプリンター向けに ファイバーレーザ発振器を出荷

それでは、さらに円安が進行した今期の状況はどうか。上半期までの業績は、受注高が前年比約22%増、売上高で同43%増、経常利益は約6.6倍と、こうした逆境の中でも一転して回復を見せている。この理由について近藤社長は「まず非常に変化してきていると感じるのは、長年日本では設備投資や研究開発投資をやる余裕がなかったが、アベノミクスの影響でこの設備投資が増加した。この結果、日本レーザーでいうと大型のシステムとなる微細加工用のレーザ描画装置が伸びている。また、今までレーザにあまり関係のない会社が、マイクロ微細加工を

始めたりという新規の研究開発投資が増えてきている」と話す。

急激な円安は、日本の製造業を中心とする企業の業績を改善し、設備投資に対する補助金政策がこれら企業の投資意欲を刺激していることが大きく影響している。特に日本レーザーで扱う2次元、3次元用のレーザ描画装置は、サブマイクロメートルオーダーでの微細加工用の装置で、システム単価も高額となる。こうした装置は、世界でも限られた企業でしか供給できないもので、バイオメディカル関連の医療機器開発や液晶のマスク関連、半導体設計などに応用されているという。

また、研究開発用途以外でも、福井県福井市の工作機械製造会社、松浦機械製作所が販売する金属造形複合加工機「LUMEX Avance-25」にイギリス・SPI社のファイバーレーザが採用されるなど、ファイバーレーザ発振器の品質が向上し、安定性が増したことで幅広く産業分野で利用されるケースが出てきている。

「LUMEX Avance-25」は、レーザによる3D積層造形と高速切削加工技術を融合させたマシン。金属粉末をレーザで溶融し積層造形しながら、3Dデータを使って複雑な金型や部品製作を高精度に加工する。

### 大型OEM商品の開発を拡大 日本レーザーの最大の強みを活かし 21期連続の黒字経営を目指す



アンフォス社製のハイパワー・超短パルスレーザ

今期販売を開始する製品としては前述のドイツ・アンフォス社製品の注目度も高い。ヨーロッパ最大の応用研究機関フラウンホーファー・レーザ技術

研究所とアーヘン工科大学からのスピンオフにより設立された会社で、非常に高い平均出力を特長とする超短パルスレーザーシステムの製造メーカー。これまで難しいとされてきたCFRP（炭素繊維強化プラスチック）の加工用途など、設備投資意欲のある産業分野での活用が期待される。今年10月開催のインターオプト展示会では、アンフォスの社長が来日して、会場で製品セミナーを行う予定もある。

今期の見通しについて近藤社長は「受注額で36億円、売上高は前年比で10%増の35億円を目標にしている。これが達成できれば1億円以上の経常利益を確保でき、増収増益という形で21期連続の黒字経営が続けられる。1ドル80円から100円になったことで時代は変わった。気持ちとしては、過去最高に並ぶ売上高40億円くらいを目指したいが、市場投入している新商材が貢献してくる2、3年先に期待している」とする。ちなみに今期の黒字経営が見えたところで、昨年の経費削減については既にもとに戻している。

日本レーザーでは、これ以外にも業績を伸ばす

戦略をいくつもやっているが、ここに来て実を結びつつあるのが、3年ほど前から進めている大型のOEM商品の開発だ。

専門的な知識が要求され、お互いの信頼関係を築きながら顧客の要求する商品を製造メーカーとともに開発していくというのは、非常に時間のかかる仕事であり、困難も多い。それがここに来て大きく業績に貢献する可能性が出てきたという。これはやはり、日本の大手企業の業績が回復してきていることもその要因だが、ハイレベルの営業とそれを支える優秀な人材をもって、世界中のレーザーメーカーとの取引を行う日本レーザーの最大の強みだともいえる。

「もっと言えば、3年後の創業50周年には、売上高50億円を目指したいところですが、それにはこのOEM事業が鍵になる。相手先としては日本の大手メーカーのほとんどに可能性があります。円安のおかげでうちのコストは増えましたが、お客さんが少し元気になったのは良いことで、そのチャンスを活かしたい」（近藤社長）。



新装された本社3階のミーティングルーム。社員の休憩やコミュニケーションの場としても活用