

## ■ わが社の**使命と夢** ■

### 世界一の レーザー技術パートナーに

スペクトロニクス株式会社  
代表取締役社長 **岡田 穰治 氏**



#### エンジニアに目覚める

祖父の影響が大きかった。祖父は東京工大の1期生で、修了後は国の研究機関に勤め照明一筋の道を歩んでいた。ある時、パナソニックの創業者、松下幸之助の誘いで同社の照明部門に移籍。父親は商社マンであったが、祖父からエンジニアの魅力を語られ「将来はエンジニアになろう」との思いが醸成されていった。

ただ父親の海外勤務で幼稚園から小学校卒業までの7年間、カナダとアメリカで過ごした。日本語がまったく話せなかったので帰国子女を受け入れる神戸の中学校で語学のリハビリに費やし、高校は報徳学園の理数科へ進んだ。大学は九州工大で制御工学科に入り、大学院へ進みロボットなどの研究にたずさわった。その頃、家庭教師先の生徒の家が自動車の中古販売をされていてフィリピン、インドネシアでビジネス上のトラブルを起こしていた。英語ができる家庭教師ということで社長に同行して現地に赴いた。初めは通訳の役目だったが、そのうち交渉代理人となって、「商売は面白い」と直感した。

#### 規模より高収益率の会社選び

就職の時期になって「就職か独立か」で逡巡、10年後の独立をめざして修行期間の企業選びをした。「大企業より収益力の高い会社」を探し、収益率、株価のトップクラスを続けていたセンサ、測定器、画像処理機器、制御・計測機器などを手がけるキーエンス（大阪）を競争率60倍（当時）の難関を突破して入社。「なぜ、この企業はこれほど高い収益力を維持できるのか」という観察眼を持ちながら配属になった画像処理機器部門で仕事を精力的にこなした。「キーエンスの素晴らしさはニーズが顕在化する前に企画する力がある」ことが理解できた。そのうち念願の企画部門に移り、固体レーザーの開発に取り組むことになり、

英語のできる岡田氏に白羽の矢が立った。レーザーは軍需技術から派生、購入すれば非常に高かった。そのため独自に一から開発をせよという命令である。アメリカ、ドイツが高出力レーザー技術の分野では先行していた。そこで昔とった杵柄でアメリカへ単身乗り込んで、世界1、2位を含むレーザーや関連企業をノーアポでことごとく回った。サウスカロライナの企業から「ノウハウ料を支払えば、原理から実際のレーザー発振まで教える」と提案があり、2週間泊まり込んで必死でマスターした。

果たせるかな固体レーザーの開発に成功したのである。一区切りついたところで初心の志を実行するため、退社を決断。キーエンスという企業モデルは他社では真似ができないほどユニークなものとして定評がある。入社も難しいが、退社も苦勞する。強く慰留されたが、11年目に退社。同社と競合する製品を手がけないことは当然としても取引先や関係者（社内も）への退社挨拶はご法度で、静かに消えなければならない。

#### 無限の可能性を夢見て

社名スペクトロニクスは光+電子+無限を意味する社長の造語である。英文名 Spectronix の最後にある X が無限を表わしている。36歳の時である。すこしずつ貯金した1,000万円を資本金に投じた。幸いキーエンスの規則は海外まではあまり及んでいなかった。「退社したなら当社の製品を日本で売ってほしい」とかつてのアメリカのレーザーネットワーク企業から依頼があった。当面、輸入して販売する道筋はできた。

次は人集めをどうするか。自身も失業者だから職業能力開発促進センター（摂津市）に入所、人材を探した。「現役の人を引き抜くわけにはいかないが、失業者で再起しようと訓練を受けている人たちの中には有能な人材が多い」と、2名を誘った。開業して以来、毎日電話帳と首っ引

きで電話をかけまくり、少しでも脈があれば飛んでいき周辺企業にも足を伸ばした。「産業用途のレーザー発振器を導入するには輸入するのが一般的だが、無名で実績ゼロの会社に高価な機器を依頼するユーザーはない」と、開業して8ヶ月間、売上ゼロが続いた。

キーエンスから挨拶なしの退社であったが、やがてかつての取引先の知るところになり近況を耳にしていた。「困っているようだな。キーエンスとはまったく関係のないユーザーを紹介してあげよう」と、奈落の底に落ちる寸前に救いの手が差し出された。生涯忘れられない、その人から後光をさしているように思えた。この間、会計士の妻の内助の功があったことも事業継続の力になった。

### 強力な武器のデモルーム

雌伏10年でようやく一筋の光を発信できた。微細加工用の短パルスレーザー発振器を開発するベンチャー企業として認知されだした。同社が開発したハイブリッド型ピコ秒パルスレーザーは、欧米製レーザーとほぼ同等の加工品質を維持しつつ、加工速度を材料によっては2～25倍高速化できることが最大の特徴となっており、製造現場の生産能力を大幅に向上させることができるといえるのである。政府系の投資機関である産業革新機構(INCJ)からの出資も決定。同機構は従来の業種や企業の枠にとらわれずに、その発想と行動において自己変革と革新＝オープンイノベーションを推し進めている。その後、民間のベンチャーキャピタルやファンドから陸続と投資が進む。

「レーザーは未来技術、機械加工ではできない」と微細加工の威力を強調する。技術はアメリカでもマーケットは米国、EUに次いで日本は3位(国単位では2位)、その普及密度、営業効率は世界一である。でも製作できる企業は国内で非常に限定的で、ライバルは非常に少ない。同社の絶対的な強みはデモルームである。ユーザーが安心して導入できるように要望を伺いながら、各種レーザー発振器をはじめ、周辺機器製品も同時に試すことができる。

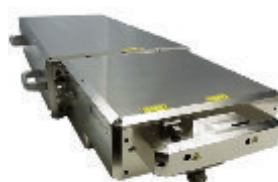
利用条件は1日1社限定の完全予約制で2016年3月末(2015年12月現在)までぎっしり予約が詰まっている。設備はオリンパス3D顕微鏡(OLS4100)、ニコン実体顕微鏡および使用可能発振器は主力のピコ秒深紫外レーザー(LDH-X0300)、ピコ秒紫外レーザー(LDH-V2000)、ピコ秒グリーンレーザー(LDH-G1000)、ナノ秒グリーンレーザー(LVE-G1010、LVE-G1000、LVE-G0300)である。デモルーム利用のメリットはサンプル持込でテスト

加工、加工条件をその場で導出可能で3D顕微鏡ですぐに加工状態を確認できる。またガルバノスキャナを利用したパターン加工が可能、集塵機で環境対策も万全であり複数機種でテスト可能となっている。

### 今後の展開

同社はユーザーが望む「光」を作り出し、ハイテク材料の微細加工やバイオ・医療に最適化した光学・レーザーシステムを開発している。その範囲は幅広く1社では対応できないので、コンソーシアムのような組織を作りたいと思っているので「大阪科学技術センター」の支援を期待している。

「世の中に存在しないモノを実現する楽しさがある反面、初めてのことばかりで技術リスクも高く苦勞することもあります。この辺りが技術屋としての醍醐味でもあります」と岡田社長の目はいつも先を見ている。



「LDH-X0300」は当社が開発した世界 Only ワン製品、出力2ワットの深紫外(波長266nm)のピコ秒パルス(50ps)レーザー発振器です。「切れないモノは無い」と言っても過言ではない、非常に強力な加工能力を持つレーザー発振器です。

#### 〈トップのプロフィール〉

- ①生年月日：1968年(昭和43年)1月24日
- ②最終学歴：九州工大 工学部 制御工学科卒  
同大学大学院 工学研究科 設計生産工学修了
- ③職歴：キーエンス入社
- ④趣味：音楽鑑賞、古代文明の探究、探検旅行
- ⑤健康法：真心、明るく、正しく一生きる

#### 〈会社の沿革〉

- 創業年月日：平成16(2004)年4月21日
- 年商(決算期)：3億円(2015年3月期)
- 事業内容：レーザー・光学機器の開発・製造・販売、受託開発・試作、海外技術移転、海外部品調達事業等
- 従業員数：38名  
(正社員23名、2015年12月現在)
- 所在地：〒567-0816  
大阪府茨木市永代町8-8 国里ビル5F
- 電話：(代)072-624-0700
- FAX：072-624-1070
- HP：<http://www.spectronix.co.jp/>
- E-mail：[okadaj@spectronix.co.jp](mailto:okadaj@spectronix.co.jp)