

No.106 会社訪問

代表取締役 唐澤 直人 氏



株式会社スペクトラ・コープ

会社プロフィール

代 表 者：代表取締役 唐澤直人

所 在 地：〒164-0011 東京都中野区中央4-4-5 第一小林ビル

T E L：03-5328-2858 F A X：03-5328-2859

設 立：1997年10月1日

資 本 金：2,000万円

営業目的：国内外の優れた光学部品や光学機器を紹介・販売し、それに従う技術支援を行う。また、それらに応用したシステムの設計や製作を行い、オプトエレクトロニクス業界の発展の一端を担う事を目的とする。

U R L：<http://www.spectra.co.jp/>

聞き手：鈴木裕之（広報委員）岡田康弘（専務局長）取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ(株)

光学技術に関する幅広いニーズに応じる
分光器開発メーカー

— 御社の主力製品や業務の特徴についてお聞かせいただけますか。また、創業の経緯などについてもお聞かせください。

弊社の主力製品は分光装置ですが、そのほかにも液体の吸光度を測定する装置や、LEDの光度、輝度を測定する装置、ガラスに使用するフィルムの膜の厚みや透過率などを計測する装置を開発したり、検量線のソフトウェアを用いて近赤外分光測定をしたりと業務は多岐にわたります。

わかりやすい例を挙げると果物の酸度や糖度の計測はもとより、これまで北は北海道での漢方薬の測定から、南は沖縄のマングローブや珊瑚礁の分光測定まで、全国のあらゆるニーズに応えてまいりました。

弊社は光学設計、機械設計、回路設計、ソフトウェア開発に至るまでのすべてを自社で開発しています。最近では画像ソフトウェアを応用した画像機器として、手のひらサイズで色計測までできる携帯顕微鏡「Handyscope」を開発しました。それ以外にも、お客さまから「このカメラを使って、この部分を画像解析

してほしい」といった要望があれば、必要に応じて画像ソフトウェアの開発も行っています。

必要最低限なものは国内および海外から集め、製品を組み合わせ、付加価値をつけて製造販売するというのが弊社の特色です。

会社の設立は1997年10月です。会社を設立する以前、私はレーザー関連機器の商社に勤務していました。商社に勤めていた頃はパルスレーザーのパルスを狭めたり、広げたりするグレーティング（回折格子）と呼ばれる技術に携わっていました。その技術で使用する分光器はドイツの光学機器メーカー、カール・ツァイス社から輸入していました。

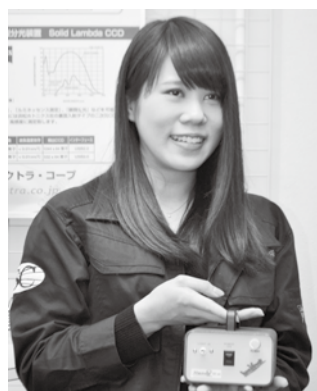
ある日、カール・ツァイス社の分光器の部門から私に「商社としてではなく、分光器を専門とした会社を設立してくれないか」という依頼がありました。その依頼をきっかけに先代の社長と2人で独立し、スペクトラ・コープを興したというのが会社設立の経緯です。弊社はカール・ツァイス社およびTec 5社製エレクトロニクス製品の日本代理店でもあります。カール・ツァ



超小型分光器 MMSシリーズ

カール・ツァイス社製の超小型分光器シリーズ

モデル毎に対象波長が異なり、シリーズ全体で紫外～近赤外域をカバー
コンパクトな筐体でS/N比「5,000:1」各種装置の組み込み用途にも適用



モバイル分光装置 HandyLambdaシリーズ

丈夫で軽く様々な環境でラボレベルの分光分析が可能

ノートPCやWindowsタブレットで直ぐに反射・透過・吸収スペクトルを取得



イス社といえば、170年の歴史を持ち、カメラが好きな方、眼科医、顕微鏡を扱う業種の方には、おなじみのメーカーだと思います。

カール・ツァイス社では顕微鏡や眼科でレーシックの手術で使われるような装置などの医療用機器のほか、カメラのレンズからNASAの宇宙開発やハリウッド映画で使われるような映像機器など、汎用品から特殊な製品に至るまで高精度な光学機器を幅広く取り扱っています。カール・ツァイス社は関連会社を含め、社員数万人規模のグローバルな企業です。

弊社とカール・ツァイス社の分光部門とは設立時から取り引きをさせていただいています。

会社設立当初は、光の波長成分を検出するモジュールを売っていかうと思っていたのですが、日本国内のニーズに応じていくうちに、このモジュールを装置化して、必要としているアプリケーションまで作り上げていく活動を主な仕事とすることに決めました。

あの頃は先代の社長が技術の部門を担当し、私が海外との交渉、営業などを担当していました。たった2人の輸入商社としてスタートした弊社ですが、分光装置および様々な分析機器、アプリケーションのみならず特注の分光測定装置を作るメーカーとして約20年やってまいりました。

設立当時の90年代後半は、官公庁や大学、民間の研究機関にはまだ研究開発費が潤沢にありました。お客さまのところへ訪問する度に、様々な要望をいた

だいていたのですが、次第に「予算内でここまでやりたい」というような、限られた予算の中でどのような機能が搭載できるかという要望に変わっていききました。時には難しいハードルが設定されることもありましたが、それでも、お客さまと協力しながら、難しい案件もクリアしてきました。社名である「スペクトラ・コープ」の「コープ」にはお客さまに“協力する”、お客さまとの“共同”という意味合いが込められています。

昨今は不景気ということもあり、製造業では製造することを優先するため、どうしても研究、測定、検査といった製造後の工程を減らしてしまう傾向があります。そのような中でも創意工夫しながらアイデアを出して、お客さまの要求に応えられるよう取り組んでいます。

——これまで経営者として印象に残っている仕事や出来事があれば、お聞かせいただけますか。

どの仕事もたいへん強く印象に残っています(笑)。印象に残っていることというよりも、私自身の実感として、時代の移り変わりとともに、お客さまの「光」に対する認識や理解のレベルが以前とは変化してきていると実感することがあります。かつては「光」を扱う技術というのは、一種の職人技のような領域でした。理工学部系や理学部系出身の技術者も多く、それぞれ強い意識やポリシーを持って取り組まれていました。また、当時は比較的、私どもの仕事も進めやすかったと記憶しています。

経営資料



携帯デジタル色計測機能付き顕微鏡 HandyScope
高倍率・高画素で各種計測機能のコンパクトデジタル顕微鏡
光源はWhite LEDに加えUV及びIRのLEDを搭載
紫外線による蛍光画像や赤外線反射画像を取得
専用ソフトウェアで二値化処理や測長・面積計算及び物体色 L*a*b* 測定可能



高感度高分解能分光装置 SolidLambda CCD
紫外～近赤外を対象とした高分解能・高感度特性の小型分光装置
内蔵のカール・ツァイス社製分光器モジュールMCS CCDのS/N比は「10,000:1」

その一方で、現在は「光」の技術が以前よりも認知されてきているとは感じるものの、なかなか仕事を進めるのが難しいと実感しています。それは、LEDなどの半導体などが広まったことも少なからず影響しているかもしれません。LEDの「光」というのはこれまでの「光」とは異なり、電気系の技術を背景にしています。しかし、背景が違うからといってLEDの「光」を扱うお客さまを相手にしないというわけにはいきません。現在はお客さまに「光」についての認識や理解を深めていただくための活動を地道に行っています。私の行っていることは営業活動であるのと同時に啓蒙活動のようなことでもあります。そうした啓蒙活動を丁寧にやっていくことでお客さまからの信用を少しずつ得られるようになっていきました。

また、最近では「光」を使って何かをしたいという要望よりも、LEDを光源にして測定したいという要望が増加しています。20年位前と比べたら測定ニーズの裾野は確実に広がっていると強く感じています。

——これまでに経営上、困難だったとお感じになったことがあれば、お聞かせいただけますか。

一番困難だと感じることは、やはり資金繰りです。扱う製品は数万円の比較的安価なものもあれば、数十万、数百万、数千万円といった高額なものまで幅広くあります。海外製品を輸入した場合、日本と海外では支払い条件が異なることが発生しますが、そういっ

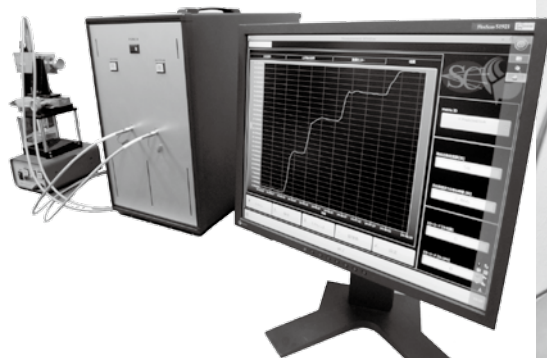
たところでも金融関係、商社などと取引条件をうまく交渉しながら今までやってきました。

技術的な困難さで言えば、紫外線などで半導体関係で使う描画装置を開発した案件が20年で一番困難だった仕事かもしれません。紫外線のレーザーの先端部分の形を均一にする必要があったのですが、紫外線の光学部品というのは高額なうえ、しかも数が多いありません。限られた条件の中でお客さまの要望にえられる製品になんとしてでも近づけられるよう、できる限りの力を尽くしました。結果として、その案件については、お客さまにも納得していただくことができました。

こうして今まで世の中にない、誰も作ったことのない製品を作ってほしいという依頼が数年に一度ぐらいの割合で舞い込んでくることがあります。その度に技術的な困難に直面しています。

——御社の経営理念や経営方針をお聞かせいただけますか。

大げさな経営理念や経営方針のようなものはないのですが、お客さまから毎年いろいろな要求が出てくるので、好奇心や向上心、向学心といったものを常に抱いておくよう、社員たちには言っています。このような意識は社員だけに限らず、自分自身も常に意識するようにしています。



液体プロセス測定用分光装置 Process Lambda

液体サンプルを対象としたプロセス測定用の分光装置

液浸プローブを用いて吸光度測定を秒単位で行うことが可能で主に製剤の溶出試験や原薬の溶解度をリアルタイムにモニタリング

— 現在の課題や今後の事業目標などがあれば、お聞かせいただけますか。

会社として、しっかりと足元を固めていきたいです。というのも、新しい案件に対して社員一丸で取り組んでも、売上が思うように伸びなかったり、時には下がったりすることもあります。こうした結果を踏まえ、これからは薄利多売であっても、最小限の労力で商売が成り立つ仕組みを確立していきたいと思っています。製品をきちんと作りつつ、それと並行しながら特注品を作っていくことが大切だと、ここ数年強く思うようになってきました。

— 唐澤社長の座右の銘やモットー、敬愛する歴史上の人物をお聞かせいただけますか。

三国志が好きということもあり、好きな歴史上の人物は、諸葛亮孔明です。人の上に立つ將軍タイプの人物よりも戦略を練って、勝利に導くような軍師の方が好きです。社長という立場ではありますが、私自身、本質的にはアイデアや作戦を考える軍師タイプの人間だと思っています。

モットーは「失敗しても諦めず、必ずやり続ける!」です。

— 唐澤社長の趣味、休日に楽しんでいることがあれば、お聞かせください。

私の周りに趣味人が多くいるということもあり、休日

は釣りなどに誘っていただければ、ご一緒させてもらっています。釣りなど趣味に没頭している間は仕事のことは一切忘れて、仲間と楽しんでいます。

先日、久しぶりゴルフに行きましたが、二十数年のブランクのせいか、腱鞘炎になってしまいました(笑)。

— 最後に当協会について一言お願いいたします。

先日、池袋で開催された東京科学機器協会主催のホームページ・Webの活用についての講座に私も参加させていただきました。検索エンジンでどうやって上位に表示されるかなど、私どもにとって興味深い内容でたいへん役立ちました。

また、弊社は海外製品を扱っているのも、英語を使う機会も少なからずあります。英会話のレッスンも開講されるということなので、英語が得意ではない社員にも受講を勧めたいと思います。技術系の人には英文をある程度読むことはできても、会話となると苦手な人が多いですから。

先日、弊社に外国の方が来社し、打ち合わせを行う機会がありました。その時は私が対応したのですが、そういった場面で英語が話せる人材が一人でもいれば会社としてもたいへん助かります。講座などで得たスキルは会社のみならず、参加した個人にとっての財産にもなると思います。科学機器協会でこうしたスキルを磨く企画を用意していただくことは非常にありがたいですね。今後もこうした講座が企画されることを期待しています。