

## No.130 会社訪問

代表取締役 船木 眞悟 氏



## オーシャンフォトンクス株式会社

会社プロフィール

代表者：代表取締役 船木 眞悟

本社：〒169-0051 東京都新宿区西早稲田3-30-16 ホリゾン1ビル

TEL: 03-6278-9470 FAX: 03-6278-9470

設立：2002年3月

資本金：4,000万円

事業内容：光計測関連機器・部品、レーザ機器・部品の輸入、販売  
 米国をはじめとして、世界各国のメーカーから光計測機器、  
 レーザシステムの輸入販売を行う。製品単体の販売にとど  
 まらず、お客様の目的に合わせた光計測システムを提案し、  
 自社開発のハードウェア、ソフトウェアをあわせて提供する。

URL: <http://www.oceanphotonics.com/>

聞き手：西岡 光利（広報委員） 岡田 康弘（事務局長） 取材・編集：クリエイティブ・レイ株式

分光器・積分球および科学計測用レーザの輸入商社  
超低反射率ブラックコーティングの日本代理店

— 御社の主な事業内容をお聞かせください。

弊社は光の計測機器を中心に、世界中のメーカー製品の輸入、販売までを行っています。また光計測の分野、さらにはレーザ分野などで事業展開をしています。

まず光の計測機器の代表的なもので「分光器」というものがあります。中でも売上げで最も大きな割合を占めているものがアメリカのオーシャンオプティクス社の分光器です。このメーカーの製品は大変小さなサイズが特徴で、世界でも業界トップの地位にあります。

分光器業界全体について話をすると、このオーシャンオプティクス社をはじめアメリカが世界をリードして来ました。近年は中国メーカーが増えて来た動きもありますが、長年の実績と信頼、計測に関連する様々なオプションを揃えている利便性などから、オーシャンオプティクス社の製品が広く使われています。

そして、分光器と並ぶもうひとつの主力商品に「積分球」という、光の全方向の総和を測るための計測器があります。

蛍光灯やLEDなど、私たちが一般的に使用する光は全方向に出ているのですが、積分球はあらゆる方向に

出ている光の全光量を計測出来る機器です。球体の中が空洞で、光源を中心に置くことで計測が出来ます。

今申し上げた分光器と積分球を組み合わせることで、光の波長や、何色のどんな種類の光がどれくらいの強度なのか？光についてのほとんどの項目を計測することが出来ます。

そこで弊社では、お客様のご要望に応じ、今申し上げたような基本的な光の計測機器を組み合わせた自社製品、自社システムも、ソフトウェアからハードウェアまで取りそろえて提供しています。

また単純な製品の販売だけでなく、日本の企業に使っていただきやすいように日本語版アプリケーションソフトを提供しています。

— 光計測分野以外のレーザ事業について教えていただけますか。

レーザ事業では科学計測用のレーザを扱っています。注目されているレーザのひとつにSols Tisという超小型のチタンサファイアレーザがあります。

## 経営資料

これは、従来よりも格段に正確な時間を測るものとして大学などで研究されている“光格子時計”でよく使われています。レーザで格子を作る構造で時間を計測する光格子時計ではレーザの安定性がとても重要になるのですが、SolsTisは世界最高レベルと言える大変優れた周波数安定性を持っています。

また近年のレーザは、自動車の自動運転技術に欠かせないものなので、その関係の反射板なども多くの需要があります。自動運転でレーザを使い、対象物との距離を計測するために使用されるものです。自動車産業は市場の裾野がとて広いと感じています。

さらに弊社では今年4月から、光計測とも、レーザとも違った取り組みを始めました。それは「世界で最も黒い物質のブラックコーティングをする」というものです。

— “世界一黒い物質”とは、どのようなものでしょうか。

イギリスのサリーナノシステムズ社の“Vantablack”という、地上で最も黒い物質であるブラックコーティングで、弊社はその日本代理店になりました。

この“世界一黒い物質”は、ほとんど光を反射せず、反射率が0.036%と極限まで低くなっています。

その特徴は目で見ると一目瞭然です。例をあげると、一枚の板の上に球体があったとしても、両方がVantablackでコーティングされていると、真っ黒な平面に見えるのです。弊社ホームページでその動画を確認できますので、是非ご覧いただきたいと思います。

その材料はカーボンナノチューブで、コーティング後に特別な熱処理を行うことで、このかつてない特性を生み出しています。

この「極限まで低い超低反射率」を言い換えると、「人間の目に見える可視域の光を99.96%まで吸収することになるので、機器内部をコーティングすることで余分な光を吸収し、目的のものをクリアに見る精度が格段に向上することになります。

ブラックコーティングの活用先は色々と考えられます。一例では宇宙望遠鏡や高性能カメラ等、精密光学機器の性能の向上を大いに進めるものと期待されています。さらにユニークなところでは“立体なのに二次元の平面にしか見えない”ことを利用したアートへの使用例もあり、アミューズメント分野に至るまで多くの可能性を秘めた商品です。

日本では今年4月に商品を紹介する最初のセミナーを行ったばかりで、本格的な販売はこれからとなりますが、すでに多くのお問い合わせを頂いています。これからもセミナーは随時行う予定で、ご参加の申し込みを多数いただいています。

今後は紫外・可視・赤外域の精密光学機器の迷光除去、カメラのゴーストなどの軽減、その他建築材料など、幅広い目的に活用いただけるように販売の充実を展開していきたいと思っています。



オーシャン옵ティクス社製  
ファイバマルチチャンネル分光器  
Flame

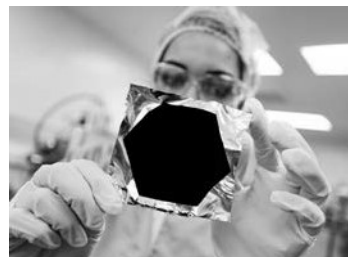


ラブスフェア社製  
積分球



Mスクエアレーザ社製  
超小型CW単一周波数自動波長可変Ti:Sレーザ  
SolsTis

## 世界で最も黒い物質のブラックコーティングを実現!



サリーナノシステムズ社  
超低反射率ブラックコーティング  
Vantablack



## 経営資料

— アメリカ、イギリス以外のメーカーとの取引もあるのでしょうか。

あります。その一部を紹介すると、オランダの色彩輝度計メーカー、スペインのレーザ発信器メーカーなどの製品も取り扱っています。

また色々と輸入している既製品だけでは応えられない要望やニーズがお客様から出てきますので、それに対応して、弊社のオーシャンフォトニクスブランドの製品も販売しています。

弊社全体の納入先の割合をお話すると、創業時は民間企業が50%、大学と官公庁関係が50%の割合でしたが、年々国の研究予算が削減されていることもあり、今は大学や官公庁関係が40%程度で民間企業との取引が増えています。

— 御社の創業の経緯を教えてください。

創業は2002年です。それまで私は22年間商社に勤務していました。そこでは光計測や光通信機器の部署を取り仕切っていました。その部署は堅実に黒字を出していたのですが、会社の景気が悪くなった結果、選択と集中という状況の中で、我々の部署は選択されなかったため、私が45歳の時に思い切って独立を決意し現在の会社を設立しました。

設立は元の会社で同じ光計測の部署にいた6人のメンバー全員を従業員として迎え入れてスタートしました。周囲から、スタート時の社員数としては多すぎるという意見をいただくこともありましたが、私は前の部署で共に働いていた“全員一緒にスタートする”ことにこだわりました。創設時を共にした6人の社員は今も全員在籍していて、現在の社員数は14人となっています。内訳は技術職が3人、そして営業となっていますが、営業部隊も全員が機器に関する技術的な知識を持った人材ばかりですので、営業技術というイメージで仕事を進めています。

— 創業時から現在まで、困難だった出来事があればお聞かせください。

おかげさまで、創業当初からおおよそイメージ通りにビジネス展開が出来、大きな苦勞や困難と言うほどのことはなく、これまで赤字決算となったことはありません。

創業時に、私のこれまでの経験から光計測の分野はニッチではあるものの、確実にニーズがあることを認識していました。そのニーズは光の種類が蛍光灯からLEDに変わるなどの技術進化があっても絶えることがありませんので、いくらかの勝算や展望は描けていました。ですからリーマンショックの時も影響はほんのわずかしかなく、堅調に運営できています。

あえて大変だったことを挙げると、創業時は会社の知名度がまったくゼロだったので、元いた商社に比べると不便な点はありましたが、これもごくわずかな苦勞でした。

— これまでに経営者として喜びを感じた出来事や、印象に残ったことがあればお聞かせください。

嬉しかったことは、創業前の商社勤務時代に取り引があったイギリスメーカーのトップが数年の時を経て、また一緒にビジネスをしたいと連絡をして来てくれたことでした。

その相手は、そもそもイギリスのレーザ機器会社を経営していました。しかし会社をアメリカの大企業に売却して、それ以後、私とは連絡が途絶えていました。

欧米では会社の売却や合併、あるいはトップが別の会社の重役に移籍することなどはよくあることですので、私としてはそうしたことのひとつがあった、という程度の認識でした。

その後、私は商社勤務から会社の経営者へと立場が変わったわけですが、ある日その相手から再びビジネスの連絡があったのです。相手の方は、また新たな会社を設立し、新会社のビジネスを展開するにあたり、私のことを覚えていてくれたわけです。

それまで数年の空白があり、また互いに立場も変わったにも関わらず、再びつながりを得られたということは非常に嬉しかった思い出があります。

欧米をはじめ海外の企業を相手にしても、また日本の企業の方が相手でも、会社同士のつながりと共に、直接やりとりをする人どうしのつながりを大切に思いながら仕事をしていますが、一度途絶えた関係が数年を経て再開したという例は、私にとってはまれなことでしたので、強く印象に残っています。

## 経営資料

— 販路の拡大や事業展開にあたって、工夫されていることなどがございましたら、お聞かせください。

前に在籍していた会社が広告宣伝費をかけなかったことで苦勞した経験がありましたので、費用面でも労力の面でも、広告宣伝に力を入れています。雑誌などメディアを使った宣伝の他、製品の展示会・セミナーといったイベントは頻繁に行っています。会社の創業当時は特に力を入れ、多いときは月に1回は展示会を行っていました。展示会を通して、研究者の方と直接つながりが出来たので、成果を得ていると感じています。

— 御社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

特に会社として、理念のような文言を掲げることはしていません。

ただ私自身の中で最も大切にしていることは「社員が一番大切」ということです。もちろん取引先をはじめ、お客様はもちろんですが、色々と考えていくと最終的に一番大切なのは社員ではないかと思います。この社員を大切にしたいという気持ちが一番上にあるように思います。

— 創業時のメンバー全員が今も活躍されているということをお聞きしましたが、それは船木社長の「社員を大切に」という考えが皆さんに伝わっているからでしょうね。御社のチームワークの良さを感じます。

ありがとうございます。創業から17年の時が経つ中でももちろん退職した社員もいますが、その場合も家庭の事情で遠くに引っ越さなければいけないなどの理由からであり、会社に不満を持って辞めた人はいなかったと思います。

社員同士の交流としては1年に2回、社員の家族も一緒に春はお花見、秋は利益が出たら海外旅行に行っています。こうしたイベントを社員だけではなく“家族も一緒に”行うことをこれからも大切にしたいと思っています。

弊社は10年程前にベビーブームというか出産が相次いだので、今では子育て世代が多くなり、17年の時の流れを感じます。ですから社員は仕事が終わると、飲みニケーションよりも家族との時間を大切にするために早く帰宅していますね。(笑)

— 社員全員が大家族で、その父親であり大黒柱として船木社長がいるようなイメージを抱きます。今後の目標や課題はございますか。

直近の課題は、先ほど話しました「世界で最も黒いブラックコーティング」の販売の仕組みを確立することです。これまで行ってきたような機器の物販とは違い、コーティングする技術を販売することになるので、受注したら、ものをイギリスに送ってコーティングし、出来上がったものを納入することになります。今回4人の社員がイギリスの本社にトレーニングに行きましたが、コーティング後のパフォーマンスの実証をどう分かりやすく提示するかなど、販売時にクリアすべき課題が出てきています。

これまでにない“技術の販売”なので、初めてだからこそ苦勞はあるのですが、最初が肝心だと思い丁寧に取り組んでいます。

弊社の形態は“輸入商社”ですが、その中では特徴があり、特定のサプライヤーの製品を徹底的に販売していくということを考えてやって来ました。このブラックコーティングもその考えのもとに取り組み始めたもので、しっかりとしたビジネスの柱となるように育てていきたいと思っています。

— 船木社長の座右の銘や、オフに楽しんでいる趣味などありましたら教えていただけますか。

座右の銘は特にありません。

趣味はマージャンです。長年、会社以外でのマージャン仲間がいて、互いの近況を話したり、世間話をしながら楽しんでいます。マージャンそのものも好きですが、打ちながら会話を楽しむのが好きです。なので一人で行うような趣味、例えば競馬などは興味はありません。

— 科学機器協会のマージャン大会にもご参加ください。当協会へのご意見やご要望はございますか。

弊社だけでは出来ないセミナーや講座がありましたら、ぜひ参加していきたいと思っています。例えば広報の面なども、弊社では担当が他社様の方法を見よう見まねでやっているところもあるのですが、大企業の方には多くのノウハウがあると感じています。そうしたところをレクチャーいただける場などがあると嬉しく思います。