

### 経営資料

## No.178 会社訪問

セールスマネージャー **中丸 哲男 氏**



### アドメシー・ジャパン (Admesy Japan) 合同会社

会社プロフィール  
 セールスマネージャー：中丸 哲男  
 本社：〒332-0021 埼玉県川口市西川口4丁目7-17 今井ビル2階  
 TEL: 080-4886-7059  
 設立：2021年  
 従業員：1名  
 事業内容：自社の分光計や色彩輝度計などの光と色の測定機器の販売。それら製品の校正・修理を含めた技術サポート。  
 URL: <https://www.admesy.jp>

オランダ本社  
 社名：Admesy B.V  
 住所：Sleestraat 3, 6014 CA Ittervoort, The Netherlands  
 TEL: +31 475 600 232 FAX: +31 475 600 316  
 設立：2006年  
 URL: <https://www.admesy.com>

聞き手：梅垣喜通（広報委員長）、岡田康弘（事務局長）、取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ株式会社

## ADMESY 産業や研究でのディスプレイ測定に最先端の能力を発揮 オランダに本社を置く光・色の測定機器メーカー Admesy

御社の主な事業内容をお聞かせください。

中丸 弊社は、オランダに本社を置くAdmesy社の日本人です。主にディスプレイ・照明・その他、反射性/透過性など、光・色の測定機器を提供するメーカーです。光度計、色彩輝度計、分光放射計、2次元イメージング色彩輝度計を手掛けています。

弊社の測定機は測定用途が明確なため、コンパクトに設計され、測定精度や測定スピードに定評があります。実験室などの開発部門での評価作業や製造ラインでのフル稼働測定にも多くの実績があります。

対象の測定物としては大きく2つあり、1つはディスプレイです。PCモニター、TV、スマートフォン、さらに立体的に表示されるホログラフィック、AR/VRなどを対象にした測定機器です。もう1つは非ディスプレイを測定対象にした製品です。例えば車のヘッドライトや、LEDを光源とした照明システム、LED光源自体の測定を行う製品です。また、非ディスプレイの測定装置は、物質や液体、工業製品など色々な分析用に使われています。例えば液体中の成分の濃度や、液体、固体についての透過率を調べることが出来ますので、対象物の組成や厚みなども測定できるわけです。

製品のラインナップをご紹介いただけますか。

中丸 フラットパネルディスプレイ、AR/VR、ホログラフィックなどを主な測定要素としている「プロメテウスシリーズ」、さらに2次元イメージングの色彩輝度計では「ヘリオスシリーズ」、「タイタン」シリーズです。分光分析用途では「ネオシリーズ」を揃えております。こうした弊社の測定装置を、お客様の用途に合わせて、お客様がお使いになる装置に組み込んで、ご利用いただけます。

お客様のニーズに合わせて装置に組み込むわけですね。

中丸 はい。例えば薄膜形成装置です。光学フィルターには薄膜がコーティングされているのですが、薄膜を形成する装置内に弊社の製品を組み込むことで、均一なコーティングであることを調べながら、高性能製品をお作りいただけます。その他フィルムの製造装置に組み込む場合もありますし、結晶やレンズを生産されているお客様の検査ユニットとしても多くご利用いただいています。

今お話した光学部材、工業用レンズなどのメーカーの他、レーザー加工のお客様には、レーザーを集光して加工物に当たる時に、レーザー光を虫眼鏡のような部品で集光して強度や効率を高めるのですが、そのレンズの透過率を計測

### 経営資料

いただくのにお役立ていただいています。

売上げ比率を教えてくださいませんか。

中丸 ディスプレイ関係で9割を占めています。一言でディスプレイと言いましても、液晶でも有機ELにしても層によって色々な物によって形成されています。そこには、フィルターや拡散フィルム、さらに接着材などがあり、それらひとつひとつの部材の透過率や、光の内容とというのがかなり重要になっています。その開発時にも、量産時の製造ラインでも、両方で弊社製品をご活用いただくことが多いです。

お客様は、最先端ディスプレイ開発を行う大企業の研究部門や開発を担う大学、ディスプレイを形成する薬剤や部材の化学メーカーなど、幅広い分野となっています。薬剤や

部材については、日本の化学メーカーが世界的に高いシェアを獲得しているケースも多いです。そのため、開発に至るまでの「分析」にお役立ていただくように、弊社の知名度と製品の有用性を広めていき、マーケットの中での存在感を底上げしていくことが必要だと思っています。

ディスプレイの測定で、御社の強みはどんなところですか。

中丸 ひとつ口で言うと、非常に高性能で測定できる強みがあります。一例として、ディスプレイで説明します。皆さんに身近なのは「液晶」と「有機EL」だと思います。液晶は、液晶自体は光っていません。バックライトの光が液晶粒子間を通過して、粒子の向きによって光や色を表しています。黒色は液晶の粒が全部の光を遮るような向きになることで再現して

#### アドメシー社の主な製品(測定用途別)

フラットパネルディスプレイ・AR/VR・ホログラフィック測定用途	分光分析用途
 <p><b>プロメテウス 色彩輝度計</b> 0.0001cd/m<sup>2</sup>を1秒で測定</p> <p>色度測定(XYZ, Yxy, Yu'v'etc)</p> <p>ガンマ測定</p> <p>フリッカー測定</p> <p>応答時間測定</p>	 <p><b>プロメテウス ビューファインダー 分光計</b> 高性能・多機能分光計</p> <p>スペクトラム測定</p> <p>色度測定(XYZ, Yxy, Yu'v'etc)</p> <p>フリッカー測定</p> <p>測定用モニター(ビューファインダー)</p>
 <p><b>プロメテウスLF 輝度計</b> サンプル速度: 800,000サンプル/秒</p> <p>輝度測定(cd/m<sup>2</sup>)</p> <p>フリッカー測定</p> <p>応答時間測定</p> <p>小型筐体</p>	 <p><b>ネオ 多目的分光計</b> 波長範囲 250~1100nm</p> <p>スペクトラム測定</p> <p>色度測定(XYZ, Yxy, u'v' etc)</p> <p>透過度(率)・吸光度(率)測定</p> <p>フリッカー測定</p> <p>放射強度・照度測定</p>

#### アドメシー社の2次元イメージング色彩輝度計・輝度計

 <p><b>ヘリオス XYZ 12MP 2次元イメージング色彩輝度計</b></p> <p>解像度 12.4MP, XYZ</p> <p>カスタムカラーフィルター</p> <p>専用テレセントリックレンズ</p>	 <p><b>ヘリオス Y 65MP 2次元イメージング輝度計</b></p> <p>解像度 65MP, Y</p> <p>カスタムYフィルター</p> <p>電子制御フォーカスレンズ</p>	 <p><b>タイタン 12MP 2次元イメージング色彩輝度計</b></p> <p>解像度 12MP, XYZ</p> <p>高速測定</p> <p>フリッカー測定</p>
--	---	--

## 経営資料

いますが、バックライトは絶えず光を発しているので液晶の粒でそれを完全に遮ることは出来ず、濃いグレーのような色で黒色が表現されています。

それに対して有機ELは素子自体が発光するためバックライトはありません。その分、厚さを薄く出来ますし「黒がきれいな真っ黒として表現できる」のです。するとコントラストが際立ち立体感が増します。特に画面が暗めの低輝度時でもきれいに映像を映し出せることが有機ELの良さです。

そのように高解像度で立体的に見せるために重要になってくるのが、測定器の性能になります。なぜかという、有機ELの方が格段に低輝度になるわけですが、それは従来の測定器の範囲を超えたレベルだからです。弊社の測定器は、その有機ELに対応し、真っ黒な状態を表示した大変に低輝度なレベルまで十分に安定した測定が可能です。つまり、測定輝度範囲が大変広く、従来品と比べて小数点の桁が1つか2つ違うほどのレベルの違いになります。このレベルの製品は、3年前から販売していますが、この低輝度に十分対応した高性能が弊社製品の強みとなっています。

従来品と明らかな違いがあるのですね。

**中丸** 製品の生産ラインでは、お話したような測定と、処理を速やかにして、その数値をパソコンに出力しなければいけません。タクトタイムと言い、この時間がかかると生産量が低下してしまいますが、弊社製品ではその心臓部にカスタムCPUを採用して処理速度を向上させています。

この他社との競争は白熱していますが、性能とコスト面の両面で、現在は弊社にアドバンテージがあります。

研究現場では、どのように使われることが多いのでしょうか。

**中丸** 主にディスプレイ自体の研究者の方々にお使いいただいて、研究現場での常設評価機器として重宝されています。他にも、生命科学の研究室で、「ある色を見せた時にマウスはどのような挙動を示すのか」を調べる時、見せる色の精度を高めたものでデータを集めたいというようなことでお使いいただいています。

創業からの経緯を、オランダの本社、また日本法人について、お聞かせいただけますか。

**中丸** Admesy本社は2006年の設立です。オランダの有名な電機メーカーであるロイヤルフィリップス社で、当時携

帯電話のディスプレイの開発をしていたメンバーが設立しました。当時から、ディスプレイの個体差を調整、補正をするニーズがあり、それに応えようということで設立されました。

日本法人のAdmesy Japanの設立は2021年です。それまでは、日本で3社ほどあった代理店が販売を担っていたのですが、どうしても言葉やサポートの問題があり、それぞれに大変骨を折っていました。そうした中、日本市場の底上げは本社の課題の1つでもあったので、3年前に日本法人の立ち上げとなり、私が責任者を担っています。

私は前職でAdmesy製品の販売代理店で7年間弊社製品を担当していたので、都合10年以上、Admesy製品を日本で紹介しているということになります。

ちなみにAdmesyのアジアの拠点は、日本以外に中国と韓国にあり、日本市場の売上は3番目です。設立から3年目となり、まだ非常に小さいですがポテンシャルは大いにあると思います。ようやく具体的に動きだしたと思っています。

お仕事をされてきた中で、印象に残った出来事や喜びを感じた体験があればお聞かせください。

**中丸** Admesy日本支社の責任者となってから、お客様とのつながりが、非常に速いスピードで大きく広がっていく事を強く感じました。日本支社は1人でやっているのですが、自分のパフォーマンス次第なのだと思うのですが、販売代理店時代はひとつのプロジェクト内での繋がりにとどまることが多かったのが、今は会社どうしのお付き合いとなって、役職が上の方から現場の最前線の方まで、本当に幅広く、速く、繋がりが出来ることを感じました。非常にありがたいと同時に、自分の仕事のパフォーマンスについて、大変シビアに慎重に考えるようになりました。

弊社の製品は、お客様の1つのプロジェクトの中で使われることが多く、その対象の製品が世の中に出ていくことを間近で見られています。そこに喜びややりがいを感じます。

本社からの要求などがあると想像しますが、いかがでしょうか。

**中丸** 本社のスタッフはオランダやヨーロッパの事情は理解していても、日本での市場の状況や拡販の策など、分からないことが多いのが実状です。一方で私は、日本で営業を経験してきたノウハウがあります。その両方の考えを本社と互いに議論しながら進めています。そうした中で、比較的自由に私の意見を尊重してもらっています。

## 経営資料

めていただける資料も積極的に用意いたします。

さらに、今の日本の市場にあった戦略を進めていくことです。例えば、カメラ形式の2次元で測定をする2次元イメージング色彩輝度計は、日本市場でニーズが期待できるのに大きなPRをしていませんでした。そういうものを新たにカタログ品としてリリースをすることが固まっています。日本でも拡充が見込める製品ラインアップが揃いましたので、販売代理店の皆様と共に、拡販を推し進めて行きたいと思います。

中丸マネージャーの個人的なことをお聞かせください。

座右の銘や、影響を受けた人物などはございますか。

**中丸** 私は本が好きで色々と読んできましたが、書籍より体験から得たものとして『人事を尽くして天命を待て』という言葉が大変好きです。“まずは努力してやることをやれ、結果はその後ついてくる”という言葉が、受験をしていた若い時からの座右の銘になっています。

影響を受けた人物は、色々な歴史上の人物が思い浮かびながらも、一番は父親です。警察官の仕事を真面目に務めながら、大好きなエルビス・プレスリーの会話を理解するために、大人になってからも英語を学び続け、日本翻訳センターの課程も修了していました。私が幼い頃には図書館の英語の本を翻訳して読み聞かせてくれていました。もう父は亡くなりましたが、自分の好きなものにのめり込んでどん欲に好奇心を持って生きた姿には、色々な思いを抱きます。

余暇に楽しんでいることはございますか。

**中丸** ランニングです。土日だったら10キロ程度を走り、リフレッシュしています。以前は20キロ程走っていましたが、今は身体に不具合が出てくるので10キロ程度に抑えました。

子どもが小学生の時、ソフトボールやバスケットボールのコーチをしていました。地元子ども会“おやじの会”の一員で、子どもの友達やその親、近所にお友達が増えたのは楽しかったです。

協会へのご意見やご要望などがあればお願いします。

**中丸** 協会には色々なイベントがあることを承知しています。可能な限り参加させていただき、色々な広がりをいただければと思います。弊社製品にご興味を待っていただける販売店の方と、ご縁をいただけるとありがたいですので、よろしくお願ひ申し上げます。

逆に困難な面は、遠隔のリモートで業務を進めていることです。お客様に対して、本社や他拠点のスタッフと企画を練るにしても距離感を感じます。例えば私の方からミーティングを投げかけた時に、その日を迎えるまでに私が一番頭を悩ませるのは、対象者にどうやって理解してもらえるかということです。文言、用意する資料を考え、言葉だけでは理解し難いので、もっとビジュアル化しようと資料に現場の写真や実物の写真を載せようと試みています。そうした「他者にどうすれば分かりやすく伝えられるか」という事は、今、鍛えられているように感じています。

御社の経営方針・経営理念をお聞かせください。

**中丸** スローガンに掲げていることは特にありませんが、オランダ本社のCEOをはじめ、同僚と話す中で共通している認識としては、弊社製品の長所をお客様に分かりやすくご紹介することです。まだ弊社のことや製品を知っている方は少ないわけで、この点は非常に大事なことだと思います。

もう1つは、実際にご利用いただいたお客様へのサポートの重要性です。販売代理店の方々もいらっしゃいますが、このサポートを速やかにスムーズに行う事は、日本法人が設立された意味合いの1つでもあります。また、お客様に対して、いつまでに何をするといったようなサポート等の内容を、分かりやすく示していくことが非常に大事です。これが信頼に繋がっていくと思います。

まとめると、お客様への分かりやすい説明、スピードを伴うサポート、まずこの2つを絶対に怠ってはいけないというのが弊社のポリシーです。それに加え、お客様の要望に出来るだけ応えていくことです。価格交渉の面よりも、お客様の希望に技術的なカスタマイズなどで、どう寄り添えるかということです。「スピード+サポート」は弊社の大きな柱です。

御社の課題や今後の目標をお聞かせください。

**中丸** まず、日本の市場において「アドメシー」というブランドの認知度・存在感を高めていくことが大命題です。それを実現するための施策としてコマーシャル、つまり広報を重要視しています。手段は色々あり、展示会、Youtubeなど、リアルな場からオンラインの場まで色々と考えられます。

また、販売代理店の皆様を通し、弊社の製品内容をより理解いただくように注力していくことが必要だと感じています。その方法としては、セミナーを行いますし、その理解を進