

ビーム株式会社

海外の優れたレーザー技術を日本市場に紹介することにより日本の産業に貢献
レーザー機器を主軸にした輸入技術商社レーザー発振器：
エキシマレーザー

レーザーは、穴あけ、切断、溶接、各種加工など工業用、その他、医療、美容分野、イベントなどにおける演出用など、多岐にわたる。その分だけ、マーケットは広く、業界も多様だ。その中で、ビーム株式会社は、オンリーワンのレーザー機器・装置中心の輸入・販売・保守等をもって、異彩を放っている。輸入先のメーカーは10社を超え、ビーム社はいずれも日本での総代理店となっている。代表取締役社長の菊地ルイス氏に、事業展開の足跡やビジネスモデルなどを伺った。

ヨーロッパを中心とした各国の優れたレーザー製品

現在は、多彩なラインナップでユーザーからのニーズに応じていますが、当初は「レーザーによる微細加工技術」に特化したスタートでした。

大手民間企業の研究所・大学・国公立

研究機関などへの販売が中心でした。高い評価を得ましたが、対象となる



代表取締役社長 菊地 ルイス 氏

市場がニッチなマーケットでした。競合がないのはいいのですが、市場規模が小さく、ビジネスサイクルが長いという特徴がありました。

引き合いから始まって試行・検討・成約、売上まで1台の商談が完結するまで、数カ月から1年、場合によっては数年間を要します。また、装置は研究用途向けであったため、ユーザーが複数台装置を購入することはほとんどなく、年間数台の販売成果が勝負で

した。それぞれの製品は付加価値があり、人数も少なかったため、赤字になることはありませんでした。

安定から上昇へ

設立して、売上は安定していたものの、とくに好景気という年はありませんでした。もともとが微細な加工技術を中心としたニッチな市場であり規模も小さく、装置を繰り返し購入してくれるユーザーもありませんでした。

それを打開し、売上を拡大するためさまざまな分野へのビジネス展開を試みました。

まずは、装置を繰り返し販売できるユーザーの獲得を目指し、レーザー発振器単体に力を傾注しました。システムを販売するユーザーに当社が取り扱うレーザーを搭載する需要を開拓するものです。他社との競合の中、数社との取引を成立させ一定の業績を達成しております。

つぎにレーザーを搭載した各種用途に特化した応用装置の取り扱いを開始

しました。これまでは微細加工に特化しておりましたが、各種の用途に特化したレーザーによるニッチなマーケットをターゲットとした製品の販売を手掛けました。これまでの市場とは異なりそれぞれの製品市場にそれぞれの文化があり新規の参入は容易ではありませんでしたが、レーザーに関する知識を有する弊社が装置を取り扱うことによりユーザーから安心と信頼を得ることができました。

試作加工はビジネスモデルの二環

試作加工は弊社のラボで行っています。各種デモ機を揃えたラボで、ユーザーと一緒に試作を行います。試作したサンプル等をユーザーが評価し、システムを買って頂く、これが以前から行っているビジネスモデルの1つです。システムの販売先は民間企業の研究所などに加えて大手企業の製造現場への販売が増えてきました。材料開発を目的とした試作加工の需要もありますが、年間を通してラボの予約はほぼ

毎日入っている状況です。

広がる需要とチャレンジ

今、引き合いが増えてきてきている製品のひとつが航空機ケーブルの用途に使用するレーザーマーキング装置です。航空機に使用される配線は厳しい規格との定評があります。直径数ミリの特殊なコーティングがされたケーブルに



極短パルスレーザー
微細加工装置

高解像度3D
イングラフィック
プリンター

自動回路検査装置

スキャン式 UV
レーザーワイヤー
マーキング装置



試作に使われるラボ

施すナンバーのマーキングは永久でなければならぬという原則があり、20年、30年の耐久性が求められています。一般的なレーザーではケーブルの表面にダメージを与えてしまいます。この分野への参入はレーザーでケーブルの被覆をカットする装置を取り扱っていたことがきっかけとなっております。

その他、リーク検査用の不良サンプルを作る、という珍しい用途があります。リークとは「漏れ」のことで、ミクロン単位の穴を開ける仕事です。対象は、最近とみに薬の保全が厳しくなっており、ガラスアンブレやプラスチックボ

トルなどの薬の包装材料です。薬ごとに包装材料を製造ラインで流し、作成した不良サンプルを検査工程ではじくことができるかを試験します。

レーザー以外の装置としては、英国MKテストシステムズ社の航空機や鉄道車両などのワイヤーハーネスの導通を検査する装置の需要が広がっております。

時と距離をなくした メンテナンス

ユーザーの中には、「装置が壊れたときは海外から技術者を呼ばなければいけないのか」とおっしゃる方もいます。それぞれのメーカーから呼び寄せなくても、当社にはメーカーでトレーニングを受けた10年以上のキャリアがある技術者が数名おり、装置の保守を行っています。

また、インターネットによるサポート体制も整っております。メーカーの技術者によるエラーコードの調査や現地より装置にアクセスし、遠隔操作で対処することもできます。

製造ラインは10数年前までは手動で動いている部分が多かったのですが、今は部品をコンベアで供給し、ロボットが画像認識で位置を合わせるようになってきました。そのように製造技術が日々進歩するほど装置のソフトウェ

アは複雑になります。距離の壁がなくなった今、当社が介入することにより、ワンストップソリューションも可能になっております。

ビーム社のユーザーは、当初の大学や研究機関、次いで民間企業の研究所だったのが、今は生産現場が増えている。それにつれて、装置のリピートが増え、業績が上がってきた一因となっている。新製品も、毎年加わり、レーザー以外にも3Dプリンターや自動回路検査装置などもラインナップに加わっている。もちろん、全て海外の製品だ。汎用の装置も手がけるようにしているが、根幹にあるのはあくまでも先端技術を追求めるニッチなフィールド。菊地ルイス社長は言う。「新しい技術を持ったメーカーがないか、常にアンテナを張っています」と。

ビーム株式会社

- 代表取締役社長 菊地 ルイス
- 本社 東京都町田市小山ヶ丘 2-2-5
電話 042-797-4141(代)
- <http://www.beams-inc.jp/>
きらぼし銀行 多摩支店会員

取材・構成 ● 永瀬 満