

技術を信じて 営業力を培え

レンズ屋は半導体やFPDの検査・製造装置などに用いられる工業用レンズの設計・製造を行う。同社代表取締役の永田信一は、大手メーカーで設計を学び、多くのレンズを生み出した経験を持つが、独立に至る道のりは一筋縄ではいかなかった。

57年福岡生まれの永田信一は、幼い頃に、雑誌付録の望遠鏡を覗いたことをきっかけとして、星に興味を持ち、物理部に所属した高校時代は、天体望遠鏡を自作した。名古屋大学卒業後、光学系のエンジニアになるべく大日本スクリーン製造(DNS)に就職。ところが同社は当時、工業用レンズを内製していなかったため、永田は上司とともにレンズ設計の勉強を始めた。しかし解説書は難解であるばかりか、複雑な光学系を完全に機能させる、肝心のノウハウについて記述されていない書物が多かった。そんな時に上司が、ニコンの顧問をつとめる脇本善司を訪ね、技術指導を依頼し快諾を得る。永田は脇本からレンズ設計を学び、DNSに勤めた13年間で、約20件の特許を同社にもたらした。

しかし95年に永田は同社を退社する。特許申請に必要な弁理士の資格を取得することが理由の一つだった。東京の不慣れな環境の中で浪人生活を送っていた永田は、目白プレジジョンの上原誠と出会う。光源や露光装置のメーカーの代表をつとめる上原は、永田に対し「若い20代をレンズ設計に費やしたのに、畑違いの弁理士に鞍替えするのはあまりにもったいない」と諭し、永田を同社に迎え入れた。将来は独立するもよし、同社に在籍し続けるもよしといった破格の申し出だ

った。独立までの約2年間を過ごした同社の経験は、まるで別世界だった。DNSのエンジニアだった時は、お金の流れや営業部隊の動き、経営者の仕事などが全くわからなかったが、当時の目白プレジジョンは、6名ほどの社員数で、ビジネスの動きを一目で見渡すことができた。その反面、顧客と直に接する立場となった永田は、先方の要求を誤解してしまい、製品の納期を遅らせざるを得ない状況に陥ったこともある。

弁理士を目指していた頃から、独立を漠然と考えていた永田だが、ついに97年11月、東京の三鷹にレンズ屋を設立する。しかし当初は苦勞の連続だった。実績も知名度もなく、自分の存在をアピールする手段やノウハウすらない。また自宅を仕事場にしていたため、仕事に集中することも難しかった。設立初年度の売上高は710万円、経常利益は4万円で、永田の給料はゼロだった。しかし永田は諦めることなく、一所懸命に顧客を開拓した他、98年にはオフィスを構えた。最初は、行政による「三鷹市SOHOパイロットオフィス」の一室に始まり、00年以降は同じく三鷹市が支援する「三鷹産業プラザ」に移転している。永田はオフィス環境について、充実した設備よりも、異業種でも同じベンチャー仲間と一緒に過ごせるメリットを強調する。



同社は1~10本ほどしか製造されない小ロットのレンズだけを設計し、量産品は扱わない。半導体・FPDの検査装置など特殊用途に使うレンズと量産レンズでは、根本的に設計思想が異なる点が大きな理由だ。なおレンズの研磨や鏡筒の製作は、同社の協力企業が行う。またレンズのデータを納入先に提供する点も同社の特徴だ。設計に必要な光線追跡計算に膨大な手間がかかった時代の名残から、光学メーカーが顧客にレンズのデータを提供することは稀だ。PCが発達して設計のスピードが飛躍的に向上した現在、データを提供すれば、顧客もシミュレーションが行えるので、レンズを適切に利用できる可能性が高まると永田は考えているわけだ。

同社は累計500本ほどのレンズを製作し、設立8年目の05年10月期売上高は約6000万円を記録している。独立のメリットについて「上司がいないこと」と屈託なく語る永田だが、起業する技術者については「エンジニアである以上、技術に自信を持つべき。ただし技術はビジネスの一部に過ぎないので、自らをアピールしたり、相手のニーズを探ったりする“営業力”を鍛えることが重要」とエールを送っている。(文中敬称略 生駒大輔)