自動車産業から宝飾まで幅広いアプリケーションに対応

ロフィン・バーゼルジャパンはドイツのROFIN-SINAR Laser GmbHとCarl Baasel Lasertechnik GmbH & Co. KGの日本販売拠点で、ロフィンの製品すべてを販売・サポートしている。神奈川県にある厚木の本社1階にはデモ加工が行える場所があり、各種大出力レーザや中型・小型溶接用レーザ、そしてレーザマーキングシステムにいたるまで幅広く対応している。厳しい経済状況の中、昨年より新しくロフィン・バーゼルジャパンを率いる代表取締役社長の生川晴茂(なるかわはるしげ)氏にインタビューを行った。

ロフィン・バーゼルジャパン 代表取締役社長 生川晴茂氏

―まず最初にロフィン・バーゼルジャパンについて聞かせて下さい。

ロフィンはドイツに本社機能がある企業でレーザマクロ(本社:Hamburg)、レーザミクロ(本社:Starnberg)、レーザマーキング(本社:Bergkirchen)の3つの部門で活動を行っている。さらに傘下の企業としてレーザメーカー、ファイバーメーカーなど10社以上をグループ会社として持っている。世界各地に販売およびサービス拠点がありワールドワイドに展開したグローバル企業で米国NASDAQにも上場している。

ロフィンは産業用のレーザに特化した事業展開をしており、ロフィン・バーゼルジャパンもその活動拠点のひとつとなっている。もちろんレーザマクロ、レーザミクロ、レーザマーキングとすべての製品の販売とサービスを行っており、高品質なサービスを提供する姿勢を持って活動している。ロフィン・バーゼルジャパンの設立は1985年8月。当初はロフィンの日本法人ではなく、ロフィン、丸紅、日平トヤマの合弁企業として発足。2003年3月に丸紅の持ち株をロフィンが引き取り、2003年5月に社名がロフィン・バーゼルジャパンに変更された。おかげさまで今年27年目を迎えることができ、非常に厳しい時期をむかえても赤字を出すことなく続けてきた。

―厳しい時期も黒字で乗り越えられたのはどの点がよかったのでしょうか?

先程も触れたようにロフィンはグローバル企業である。例えばお客様が日本で装置を購入されて、昨今のように海外に工場を移す場合でも日本と同等の高品質なサービスを受けられるようにドイツ、日本の連携は当然ながら設置した国のサービス拠点とも連携を取り合いサポートを行っている。お客様からも工場移転があり得る場合でも安心してロフィンの製品を購入出来ると評価をしてもらっている。もちろん日本国内でもサービスに対する評価をもらっており、サービスマンも増員させて体制を整えており、加工のサポートとしてアプリケーションエンジニアも数名がお客様のサポートを行っている。単純にレーザや装置を売るのではなく、ソリューションを提供するといった活動の延長上に販売があるわけで、お客様からの依頼や問い合わせに対しアプリケーションエンジニアが結果を導き出し、生産量や製造時間を元にどのようなレーザでどのようなシステムにすれば最適なのかを提案するようにしている。最近のネット販売のようなカタログ品を仕様だけで商売をするスタイルに反して、ニッチあるいは最先端の領域の中をお客様と一緒に歩んでいくつもりで販売活動を行っている。他ではやってないこと、誰もやってないことに対してチャレンジ精神を持って取り組んでいる。だからこそ派手さは無いが、多くのマーケットでロフィンの製品が活躍できていると思う。もちろん売っておしまいというわけではなく、次の製品もロフィンを選んでいただけるようにしっかりとしたサービス体制でサポートしている。

―どのようなマーケットで販売展開されているのですか?

レーザマクロ、レーザミクロ、レー

ザマーキングと3つの部門で活動していることもあり、ビジネスマーケットは非常にブロードで多岐にわたっている。自動車、板金から電子、電気、医療、宝飾、包装、食品などのマーケットでロフィンの製品が活躍している。それぞれのマーケットのアプリケーションは幅広く、さまざまな場所で使ってもらっている。多様なアプリケーションでの経験がその他のソリューション提供にも活かされていると思う。売上の面でも幅広いマーケットでの活動があることにより産業の波を補完しあえるので、例えば半導体のシリコンサイクルの落ち込みの時期にあっても他のマーケットがうまく支えになってくれるので非常に安定した会社の経営にもつながっている。景気が芳しくない中、大震災もあり非常に厳しい経済状況の中ではあるが、今期も黒字決算となる見込みである。

私自身レーザの業界が長く、商社に在籍したこともあれば、米メーカーの日本法人の立ち上げメンバーも経験した。また、産業用装置のメーカーに在籍したこともある。それゆえレーザの利点や特徴だけでなく、難しさやアプローチの仕方なども理解しているし、各産業の厳しさやその産業で利用してもらうための独特の体制なども理解している。自分自身も工学系出身でもちろん技術の理解も十分あるので、現場での指導も通じてお客様の状況もわかっているつもりだ。そういう努力の成果があるからこそ、会社としてお客様から信頼されているのだと思っている。

80年代のレーザは先端技術の代表選手でもあり非常に魅力的な技術でとてもいい時代だったが、90年代は一巡した後の踊り場のような状況であった。しかし、その間もレーザそのものの開発は進み、2000年になるころにはレーザ微細加工が新たなマーケットを築き始めた。そして今ではエレクトロニクスマーケットはレーザにとって非常に大きなマーケットに成長。もちろんロフィンの製品もその中で活躍しているし、現在も引き続き新しいOEMが立ち上がろうとしている。

4kWファイバーレーザ FL040

―今後楽しみなマーケットやアプリケーションがあれば教えて下さい。

我々のビジネス対象は非常に広範であり注目しているマーケットは非常に幅広い。ご存じのように太陽電池は旬なマーケット。もともとクリーンエネルギーが注目されていたが原発事故の影響もありさらにその度合いが増している。パッケージングのマーケットも面白い。また、微細加工が重要になってきたメディカルデバイスも今年になって急激な伸びを見せており、売上も期待しているマーケットだ。もちろん半導体もまだまだレーザの活躍する場が増えており、今後も十分期待できる。そして注目と言うよりはチャレンジとなるが、バッテリーマーケットは溶接関連が活躍出来る場であると思っている。クリーンエネルギーとして太陽電池との組み合わせで無くてはならないものになるはずであるし、電気自動車でも必須のパーツであることは間違いない。食品関連も今後はレーザが利用されて来るのではないかと期待をしている。古くから存在するマーケットだが、だからこそ新しい技術の取り入れが始まる可能性があるという理由だ。宝飾関連も一時海外へ流出したが復活してきた。製品が売れすぎたこともあり国内需要はもうないだろうと考えた時期もあったが、てこ入れのためにお客様にマーケティングしたところ、装置の使い勝手をよくすることで新規のオーダーを2桁台まで再び獲得することが出来た。このように今後も注目すべきマーケットもいくつか存在し、業績アップも目指しているので人材の確保と育成も合わせて進めているところである。

―新製品の情報があれば教えて下さい。

今年、4kWの高出力ファイバーレーザの発売を開始したが、大出力のファイバーレーザでは、まだ他社に水をあけられている。ロフィンでもさらなる高出力化を進めており順調に開発が進んでいる。新製品の発表もそう遠くはない。また、その他新しくロフィングループに加わったラザックの製品もロフィン・バーゼルジャパンが担当している。非常に優れた技術の製品であり新しいソリューションを提供出来ると確信しており、今後も各種展示会で新製品をご紹介出来る機会が増えるであろう。

会社概要

ロフィン・バーゼルジャパン株式会社
〒243-0023　神奈川県厚木市戸田1042-4
TEL 046-229-8655
FAX 046-229-8541