

湖国で輝く 企業を 訪ねて



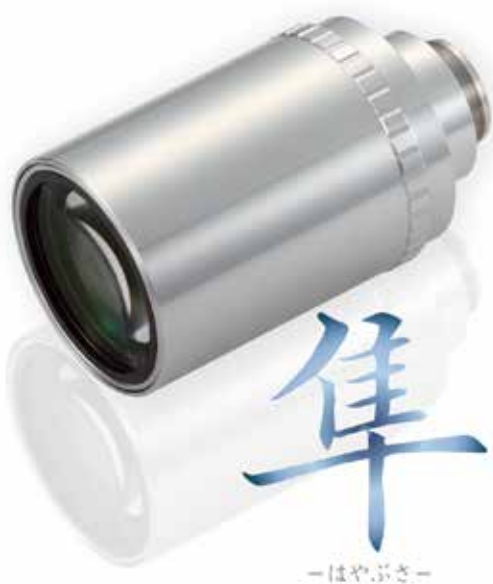
超長距離での観察を可能にした 超長作動焦点レンズ「隼」を開発

森下季一代表取締役は、かつて大手眼鏡メーカーに勤務していた時に、コンピュータグラフィックスを使った眼鏡のデザインを指導していた経験から、光学機器の画像処理ソフトを開発する事業を立ち上げ、その後、レンズメーカーとのパイプを活かして、2010年に株式会社セルミックを設立しました。

現在は、他社では扱えない独自の機能を備えたマイクロSCOPE（顕微鏡）や、画像処理ソフトの企画・製造・販売を行うインスペクション事業部のほか、環境（環境・移転・設備事業部）と医療（ライフサイエンス事業部）の3本柱で事業を展開しています。

焦点距離500mm、最高倍率1260倍の超長作動焦点レンズ「隼」は、2010年に火星探査機「はやぶさ」が持ち帰った小惑星の岩石サンプルの観察にも使用されたもので、このレンズを採用したマイクロSCOPEは、従来のものよりはるかに長い100mm～500mmという焦点距離で観察できるのが特徴です。

対象物から離れたところから観察できるため、ガラスケース内に隔離された有害物質や液体中あるいは真空中にあるサンプル、エンジン



競争相手のいない未開拓なニッチ市場をターゲットに 自社にしかできない製品づくりを目指す

株式会社 セルミック



代表取締役
森下 季一氏

本社／草津市大路1-1-1 エルティくさつ4階
設立／2010年4月
従業員／7名
事業内容／画像処理ソフト・マイクロSCOPE・理化学機器・空気清浄機などの販売、移転業務総合コンサルティング・設備工事メンテナンス、機器レンタルサービス、測定代行サービス





シリンダーのような高熱を発するもの、ガラス越しに観察するハンダ工程、精密加工品など、一般の顕微鏡が使えない対象物も観察できます。2011年には「隼」の新規性が認められ『経営革新計画企業』の

承認を得たほか、2012年には滋賀県産業支援プラザ・事業可能性評価『めきき・しが』でAランクの最高評価を受けました。

そのほかにも、表面から見えない内部配線の欠陥検査などが行える「超小型赤外ズームマイクロスコープ紅」や、8通りの照明方式により1枚のレンズで8種類のマイクロスコープの機能を発揮する製品など、用途が限られているため大手メーカーは参入しない、同社にしかない製品を開発してきました。

さらに、インスペクション事業部では、同社が所有する機器や技術を活かして、機器のレンタル事業や検査・測定作業の代行サービスもっています。

移転業務の総合コンサルティングなど ノウハウを活かして新たな事業を展開

環境事業部で新たに立ち上げた事業は、実験研究室の移転や新設を計画している企業や学校に対して、マイクロスコープの点検・保守や移転の際に請け負っていた点検・調整で培ったノウハウを活かして、移転業務の総合コンサルティングを行うというもの。光学機器だけでなく什器や設備をトータルでプランニング、計画からプランづくり、移動や据付、工事の発注から管理業務まで、これまでは別々の業者に委託していた業務を、窓口を一つにすることで効率化し、発注者の負担を軽減できるのが強みです。

そのほかにも、弱酸性次亜塩素酸の除菌消臭水「iPOSH」や、光触媒セラミックフィルターを使った空気清浄機「ウルトラエアクリーナー健」の販売もっています。

ライフサイエンス事業部では、現在、近畿大学と共同で、体外受精した受精卵



を常時観察して品質評価を行うための「超小型受精卵培養監視装置」の開発に取り組んでいます。不妊治療では体外受精や顕微受精を行った受精卵を、インキュベータの中で5日間培養し、受精卵の状態を確認してから母体に移植します。現在、受精卵の確認はインキュベータから取り出して人の目で行っていますが、この装置では受精卵を出し入れすることなく、マイクロスコープ技術を応用して外側から精度の高い観察が可能になります。小規模なクリニックにも導入可能な小型で低価格の装置で、製品化されれば不妊治療成績の改善に貢献できると期待されています。

この事業は『認定地域活性化総合医療特区計画』として国の認定を受けたほか、2016年に行われた滋賀県主催の『しがニュービジネスプランコンテスト』でも優秀賞に選ばれました。

女性を積極的に採用し 働きやすい職場の環境整備に取り組む

同社では製品の企画や開発・設計を社内で行い、協力工場に生産を委託しているため、「資金がなくてはものづくりができないので、設立当初は運転資金に苦労しました」と森下社長。「信用保証協会さんとは一人で事業を始めた時からの長いお付き合いで、これまで随分助けていただきました。法人設立直後や、資本金を増資した時など本当に助かりました」と設立当時は振り返ります。

2016年には東京、大阪、名古屋に支店を開設、自社営業による販促活動に力を入れるほか、ビジネスフェアへの出展、付き合いのある約50社の商社を通じての営業などで着実に売上を伸ばし、3社とOEM契約を結ぶなど、独自の技術に裏打ちされた同社の製品の評価が高まっています。

また同社では社員が働きやすい職場づくりを目指して、設立当初からさまざまな工夫を行ってきました。少数精鋭でスタッフが本来の仕事に集中できるよう、顧問会計事務所とオンラインで結んで会計処理を行うなど、管理業務のアウトソーシングを進めています。

また、自由な時間に出社できるようにしたこと、仕事と子育ての両立を希望する社員にとって働きやすい環境が実現しました。「光学機器はこれまで女性の少ない業界でしたが、女性ならではの細やかさが精密な機械を扱うのに向いていると思います。人材教育にも力を入れながら女性がずっと働ける環境を整えていきたいと考えています」と言う森下社長。

主力商品のマイクロスコープは、工場ラインでの品質検査に欠かせない技術であることから、2021年の株式上場を目標に掲げた同社のこれからの成長が期待されています。

企業ポリシー

- 競争相手のいない未開拓なニッチ市場をターゲットにする。
- 地道なものづくりから、バリューイノベーションを創造する。
- 人を大切に、企業と社員とその家族の永続的な幸せを目指す。

Message

地道なものづくりに支えられ バリューイノベーションを生み出す

当社の経営理念は、競争の激しい既存市場“レッド・オーシャン”ではなく、競争相手のいない未開拓なニッチ市場“ブルー・オーシャン”をターゲットに、バリューイノベーションを生み出すことにあります。

大量に作っても売れないため大手企業は手を出さないけれど、その製品を必要とする顧客が確実にいるニッチ市場に注目して、小規模ではあっても独占的な市場を開拓することで活路を見出してきました。それゆえに当社の製品づくりは完全にIT化できないため、昔ながらの地道なものづくりの技術が必要です。

そして、社員の力を充分に発揮できるようにすることが、これからの発展の鍵を握ると考えています。

