

インタビュー

ビアメカニクス(株)
代表取締役社長(CEO)兼取締役会議議長

松岡昇氏

社長に就任した松岡昇氏に足元の事業環境ならびに15年度の事業戦略などを伺った。

——新生ビアメカニクスの会社概要ならびに自己紹介をお願いします。
松岡 当社は現在、投資ファンドのロングリー

「強いビアメカニクスを取り戻す」

ビアメカニクス(株)(神奈川県海老名市上今泉2100、☎046-235-9714)は、2013年に投資ファンド企業のロングリーチグループ傘下に入るやいなや、構造改革を断行し再スタートを切った。基幹事業のプリント基板用ドリル穴あけ装置をはじめレーザー穴あけ装置など製品ラインアップを拡充、反転攻勢に出る。14年12月に新生ビアメカニクスの



革を徹底して実施し、会社のインフラを整えた。私が社長に就任した昨年12月から新たな段階に移行してい

で、世界の基板メーカーから絶大な信頼をいただいている。さらにはレーザー穴あけ装置では、1年前に出荷した「LCI-2N252」がヒット商品となった。

また、デジタル露光機(DI)では「DE-6UHII」がハイエンド向けの装置で、ライン/スペース(L/S) 8μm/8μm以下に対応できる。これも1年前に市場投入し、当時は少し時代

成長戦略で15年度も増収増益へ

松岡 十数%の2桁成長を目指す。黒字も確保する。確かに、足元は中国を中心にスマートフォン向けなど一部でトーンダウンしているところもある。マクロ経済の動向も注視していかないとはいないが、4〜6月期を終えたところではまずまずの結果が出てきており、7〜9月期の業績も見えてきた。下期も順調にいけば期初に立てた業績計画を達成できるだろう。

松岡 海外に進出した日系企業や現地企業との取引が7〜8割に上る。すでに中国などアジアを中心に直販ならびに代理店を通じて対応している。最近では韓国にもサ

え直し、1年前から工場内のレイアウトを大幅に変更した。従業員の意識改革も積極的に行っている。また、中国・常熟の工場は11年から生産を開始している。ドリル穴あけ装置の主力拠点と位置づける。12年7月に出荷を開始した「6YS」は、15年2月には累計1000台を突破した。月40、50台の生産能力を誇る。同工場ではテクニカルセンターの機能も持たせている。レーザー穴あけ装置など当社の最新製品を配備しており、中国現地企業向けに基板の加工テスト、技術サポートもできる。

——貴社の特徴は。
松岡 研究開発では手を抜かない。メカニカルドリルでシェアNo.1の実績に見られるように、世の中に2つとないモノを市場に送り出せる会社だ。全従業員に占める研究開発者の人数は現在25%に及び、構造改革を断行したなかで人員削減をあまり行わなかった。次世代の2・5/3D実装でガラスインターポーザーが注目され、関連製造装置業界はしのぎを削っているが、穴あけ加工の精度や生産性などでは業界のトップを走っていると自負する。

強いビアメカニクスを送り出したい。
(聞き手・副編集長 野村和広)