

# THE WORLDFOLIO TRANSCRIPT

An Interview with  
**Kazuari Iwata**  
President of  
**VS Technology Corporation**



## グローバルイメージングプロセッシングテクノロジー

(質問)

現在は日本の製造業者にとって重要な時期です。アメリカのインフレ抑制法（Inflation Reduction Act）のような政策により、企業はサプライチェーンの多様化を進め、信頼性を高めるとともに、中国などの国とのリスクを軽減する必要に迫られています。日本は高度な技術における信頼性で知られており、円安の影響もあって、「メイド・イン・ジャパン」ブランドはこれまでになくコストパフォーマンスが高くなっています。これにより、日本は既存の世界市場シェアを拡大する機会を得ています。この見解に賛成されますか？現在のマクロ経済環境において、日本企業の強みは何だとお考えでしょうか？

# THE WORLDFOLIO TRANSCRIPT

(回答)

おっしゃる通り、円安は日本の輸出企業にとって大きなチャンスとなっています。しかし、ヴィ・エス・テクノロジーの本社は日本にありますが、弊社は中国、台湾、タイなど、複数の海外拠点を持つグローバル企業です。このようにすでにグローバルなネットワークを確立しているため、円安が当社の事業に与える影響はそれほど大きくありません。

(質問)

それらの生産拠点についてですが、台湾やタイのような地域では、専門知識や設備のレベルが異なるため、製造工程で最終製品に悪影響を及ぼす可能性があります。貴社は、国際的なネットワーク全体で製品の品質を一貫して保つためにどのように管理されていますか？

(回答)

当社では、海外の生産拠点に同じ設備を構築し、同様に高い検査基準を維持しています。また、日本のエンジニアを各拠点に派遣し、現地のエンジニアを日本のものづくり基準に基づいて指導しています。この高品質基準を維持することは、海外の生産拠点においても非常に重要です。さらに、海外と日本の工場間で積極的な人材交流を行うことで、日本品質の要求事項を深く理解する体制を確保しています。場合によっては、現地の工場が日本の工場以上に品質に細心の注意を払っていることもあります。

また、日本国内やバングラデシュ、その他の国々でも外部委託を行っていますが、その場合も同じ検査設備を使用し、すべてが当社の基準を満たすように徹底しています。

(質問)

日本が中国、韓国、台湾などの地域競合とどのように競争しているかを見てきましたが、日本企業や製品をこれらの地域の競合他社と差別化する要因は何だとお考えですか？

(回答)

レンズ製造技術は、簡単に模倣できるものではありません。製造においてノウハウを応用しコピーすることは可能ですが、当社の独自性は、特定の用途に最適なレンズを提案できる能力にあります。お客様と直接お話しし、ニーズを把握することで、指定された用途に最も適したカスタムメイドのレンズを提案・製造できる点が当社の強みです。

また、弊社が他社と異なる点として、業界で唯一、包括的なソリューションを提供できる企業であることが挙げられます。通常、他社は例えばテレセントリックレンズや単焦点レ

# THE WORLDFOLIO TRANSCRIPT

レンズなど、特定の種類のレンズに特化していますが、当社は幅広い種類のレンズを取り揃えており、お客様のニーズに応じて柔軟に対応することが可能です。さらに、照明や画像解析ソフトウェアも提供しており、多様な製品ソリューションを統合的に提案できる点が弊社の強みです。

(質問)

御社はさまざまな業界に対応されていますが、特に注力している業界はありますか？また、新たにターゲットにしたい業界はありますか？

(回答)

私たちの事業戦略は、すべての業界セグメントに焦点を当てることです。現在、売上の50%は半導体業界、特に半導体製造装置部品からのものであり、残りの50%は多岐にわたる業界からのものです。特に環境および持続可能な開発目標（SDGs）に関連する分野で、大きな事業成長が見込まれています。

例えば、食品生産分野では、これまで人間の経験や直感に頼っていた作業が、センサーやカメラを用いることで向上しています。これらの技術により、資源の正確な配分が可能となり、廃棄物の削減や環境の持続可能性が促進されています。また、生産現場の状況を可視化することで、最適な対策を実施できるようになり、持続可能な食品供給システムの構築に貢献しています。このような取り組みは、将来の重要な成長分野の一つを表しています。

(質問)

御社が提供する製品のひとつであるテレセントリックレンズラインの VS-TLS (FR) シリーズは、顧客が求めるさまざまな光学的倍率に対応できる新しいコンセプトのレンズです。これは、前レンズと後レンズを2つの別々の部分に分割し、それらを掛け合わせることで実現されています。この製品は、Vision Systems Design 2024 Innovators Awards Program で名誉あるプラチナ賞を受賞しました。このレンズシリーズを開発した理由と、どのような市場ニーズを特定したのかについてお聞かせいただけますか？

(回答)

このテレセントリックレンズを開発した理由は、半導体の電気部品やコンポーネント製造業界における自動光学検査（AOI）プロセスの需要の高まりにあります。特に、より大きなワークの検査が求められており、そのためにはレンズのサイズがワークよりも大きくな

# THE WORLDFOLIO TRANSCRIPT

ければならないため、レンズがどんどん大きくなっていきました。一方で、ミニチュア化の需要もあり、より小さく細かい高解像度の検査が求められています。これらの異なるニーズに対応するために、レンズの一部を交換することで異なるニーズに対応できる TLS(FR)レンズを開発しました。従来、オペレーターはレンズを完全に交換する必要があり、時にはレンズが大きくて重く、毎回交換するのはコスト効率が悪いこともありました。また、交換に時間がかかり、生産ラインが停止してしまう原因にもなります。この新しいタイプのレンズでは、前部と後部の部分が分かれており、ワークの要求に合わせて必要な部分だけを交換することができます。これにより、お客様にとって環境に優しく、コスト効率も良い解決策となっています。



(質問)

この製品は半導体業界以外にも応用がありますか？

(回答)

この製品はすでに多くの業界で使用されています。一例として、自動車業界では、大型のワークの検査に使用されています。また、これらの技術は、アメリカにおいて食品関連業界を含むさまざまな用途の検査工程で活用されていると聞いています。

(質問)

あなたの会社は高速カメラ用のレンズも製造しており、高フレームレートで効果的に動作しながら、高解像度を維持し、光学的歪みを最小限に抑えるための特定の基準を満たす必要があります。しかし、極端な温度、湿度、粉塵、化学物質の影響、さらには機械的振動

# THE WORLDFOLIO TRANSCRIPT

といった環境要因が、これらのレンズの性能や耐久性に影響を及ぼす可能性があります。これらの環境要因に対応し、最適な性能を維持するために、製品をどのように適応させていますか？

(回答)

弊社では、多目的に対応可能な幅広い標準化製品を提供していますが、特定の環境条件下で運用するお客様に対しては、カスタム製品を提供するためにお客様と協力しています。私たちの企業理念は、お客様の特定の用途に最も適した製品を提供することであり、そのためにお客様のニーズやレンズが動作する条件をしっかりと伺います。そして、その環境に対応するようにレンズやハウジングを設計します。

例えば、高温環境向けには、熱シミュレーションソフトウェアや熱試験装置を活用しています。また、振動試験装置やその他の試験装置も備えており、設計の信頼性を証明するために使用しています。このように、多様なお客様のニーズに対応することで、それぞれのお客様に最適なソリューションを提供するためのノウハウを蓄積しています。



(質問)

ノウハウを蓄積し、市場のニーズを把握するもう一つの方法は、イベントや展示会への参加だと思いますが、御社は 2024 年 6 月の数日間に、中国の「SEMI-e Shenzhen」とタイの「NEPCON」に参加し、展示を行う予定です。これらのイベントで何を展示する予定ですか？また、それらに対してどのような期待を持っていますか？

# THE WORLDFOLIO TRANSCRIPT

(回答)

弊社は、各地域や場所ごとの市場動向を把握し、それに基づいてどのような展示会に参加するか、また最も適切な製品を展示するかを決定しています。したがって、世界中で統一された標準的な製品セットを展示することはありません。今年は、ハイライトとして TLS (FR) を各展示会では出展する予定です。

(質問)

御社は、広範なネットワークをお持ちですが、それぞれの市場には特有のニーズがあります。これらのニーズを見つけ、市場へのさらなる浸透を図るために、ローカルのパートナーシップを検討されていますか？

(回答)

当社の海外戦略は、世界中のあらゆる地域に販売および連絡拠点を設けることです。地元の販売代理店と提携していますが、最初の接点がどのような形であれ、お客様と直接対話することが当社のビジネスの基本です。最適な製品を提供するためには、使用要件を完全に理解する必要があります。そして、その上で当社のノウハウに基づいた最良の選択肢を提供します。

通常、日本の日系企業が海外進出する際、主に他の日系企業と取引を行うことが多いですが、当社の戦略は全く異なります。当社の海外顧客は主に地元の企業であり、使用ニーズも多様です。興味深いのは、世界各地の異なる接点を通じて、特定の使用要件を持つ地元企業から注文を受け、それを本社に持ち帰ることで、他の業界にも応用できる共通点を見出すことができる点です。このように海外の販売および運営拠点を通じてノウハウを蓄積することは、当社の成長において非常に重要です。

もう一つのキーワードは柔軟性です。地元の人材を採用し、現地市場のニーズに柔軟に対応し、現地の環境を理解することは、当社のビジネスモデルの重要な要素となっています。

(質問)

強力なグローバルネットワークを持つ企業として、御社が最も成長の可能性が高いと考える国や地域、またはさらに進出を目指している国や地域はどこですか？

# THE WORLDFOLIO TRANSCRIPT

(回答)

近年、私たちはアメリカとヨーロッパに注力してきましたが、今後の重点は東南アジアに移ります。東南アジアでは半導体産業が成長しているため、この地域での事業を強化していく予定です。

(質問)

御社は創立27周年を迎えました。比較的新しい企業として、3年後の30周年に再びインタビューを行うとしたら、どのようにお話しされますか？その3年間で達成したい目標は何ですか？また、グローバル市場から御社をどのように見られたいと考えていますか？

(回答)

弊社は現在、株式市場への上場を進めており、3年後には、信頼性の高い企業として認識されることを目指しています。マシンビジョン関連の問題やトラブルが発生した際に、V・エス・テクノロジーがその解決策を提供する企業として選ばれるように、会社を導いていきたいと考えています。

また、当社は単なる製品の製造業者ではないと考えています。オリジナルのレンズ設計やカスタマイズ製品、ソフトウェア、照明装置を提供していますが、これらはいくまで当社のツールに過ぎません。当社の強みは、お客様のニーズを満たし、最適なソリューションを提供するために積極的に行動する社員にあります。