



とき 2023年8月9日

於 株式会社光響 会議室

インタビュアー：会長 山田 陽子

経営活性化委員長 小谷 晋一

新しく「社長に聴く!」シリーズを展開します。京滋の特徴ある企業の経営者の方に、経営方針や生き方についてインタビューします。第2回目は、2023年7月14日に、株式会社東京証券取引所が運営するプロ向け株式市場である「TOKYO PRO Market」に新規上場された株式会社光響（以下、光響）の創業者であり代表取締役CEOの住村和彦様にお話を伺いました。工学の博士号を取得後、専門分野で起業され、事業を成長させたご経験やお考えを伺いました。

【山田】 京滋地域でご活躍されている経営者様のお話を伺いたく、お時間を取っていただき、ありがとうございます。また、この度は上場おめでとうございます。

私ども日本公認会計士協会京滋会は、今年で発足55周年を迎えます。光響は今年で設立14年目と伺いましたが、現在に至るまでに様々な課題やご苦労もあったのではと思います。本日は、そのあたりも踏まえてお話をお聞きたいと思っておりますのでよろしくお願いいたします。まず、はじめにどのような会社なのかを教えてくださいませんか。

【住村】 ありがとうございます。当社は、「光・レーザー技術で社会を豊かに」という経営理念の実現に向け、光・レーザーに関わる企業、技術者・研究者が当社を通じて繋がるプラッ

トフォームを提供するため事業を行っております。

【山田】 私にもわかに勉強してきましたが、レーザーは多くの用途があるのですよね。

【住村】 そうですね、レーザーは半導体、コンピューターと共に20世紀最大の3大発明とされています。レーザーのアプリケーションは現在でも多数あり、将来も拡大し続けることが予測されています。光ディスクや光ファイバー通信、レーザー治療などの医療の他、先端分野であるドローン、メタバースを現実世界に映すレーザープロジェクション、自動運転、汚れや錆などを落とすレーザークリーニングなどが挙げられます。また、最もインパクトが大きいと考えられるものとして、海水から無限にエネルギーを取り出せるレーザー核融合などもあり、当社が描く2050年の世界では多くの場面でレーザーが活用されています。

【山田】 私が受けた目の手術もレーザーの恩恵がありますし、これからますます発展することが期待される分野ですね。現在注力されている事業内容や強みについても教えてください。

【住村】 レーザーの応用先は多種多様ですが、そのコア技術はほぼ同じであり、当社はそのコア技術を保有しています。アカデミアと企業を「人・モノ・情報」で結びつけることで光・レーザー界のプラットフォーム化を目指しております。人・情報の観点では、業界ニュース・製品・技術・人材など



代表取締役 CEO 住村 和彦氏

の情報を取り扱う国内最大級のレーザー専門メディアを運営しております。収益のメインであるモノの観点では、上記の情報サイトを経由して寄せられる引き合いに対して、世の中にあるモノは商社業として既存商品を紹介・販売しており、世の中になくモノはメーカー業として新規製品を開発・販売しております。これらの、レーザー専門メディアを保有する点、10万品以上を取り扱う国内最大級のレーザー専門商社である点、コア技術を保有するレーザー専門家集団である点が、当社の主な強みになります。

【山田】 創業以来連続増収と伺いましたが、レーザーの研究者である強みを生かしてレーザーに特化した事業を推進されたことが今の光響の強みに繋がるのだと関心しました。幼い時から勉強や調べることが好きだったのかと思いましたが、事業の基盤にもなるレーザーに興味を持つきっかけはありましたか。

【住村】 話が長くなりますが、博士号を取る原動力にもなる科学への興味という点では、小学校6年生頃だったと思います。私の人生に最も影響を与えた人物は「ミシェル・ノストラムス」ですが、ご存知ですか。

【山田】 人類滅亡の予言をされた方ですよ、当時流行っていました。

【住村】 そうです。小学館の真面目な雑誌に掲載されていたので、私はそれを信じてしまい、滅亡する理由を小学生なりに調査しました。

【小谷】 素直ですね。

【住村】 同じく2000年問題と言われていた1999年から2000年を迎える際にコンピューターが下2桁しか認識でき



ず年号の千の単位が繰り上がることに正しく対応できない結果、核ミサイルが発射されるというも信じていました。当時、グランドクロスを迎えるのは1999年8月と予測されており、その他にも、太陽黒点周期の異常、小惑星トータチスの衝突、オゾンホール破壊、紫外線・宇宙線による遺伝子破壊など、それぞれ納得できる情報もあり、8年後の1999年から2000年に自分の人生が終わることを自覚しましたね。その頃は浪人しなければ大学2回生なので、猛勉強をして1、2回生は遊んで過ごそうと決めました。大学入学後はスカイダイビング、モーターバイク、バイク、スポーツカーなどの免許も取得し、クラシックやヘビメタ、マリオカートなどのゲームは無敵状態でした。スポーツは、中高ではソフトテニスやバレーボールをしていましたが、大学ではバトミントン部に入部して体を動かしていました。

【山田】 満喫していますね。

【住村】 結局、人類滅亡の危機から逃れて無事大学3回生を迎えました。研究室を選ぶ時期になりますが、この選択が今後の人生を左右するものと考え、本質的に好きなものを選びたいという欲求がありました。これまで没頭した遊びやスポーツ等を振り返ると、共通する要素として自分が好きなものは「速いもの」だと認識しました。宇宙で一番速いもの、最速を求めると行き着いたのが光でした。光は1秒間に地球を7周半します。その中でも最先端なものということで、レーザーの研究室を選びました。その後は博士課程まで進んだものの、何かの分野で世界一にならないと論文が書けない、No.1又はonly1が求められるという苦しみがありました。この際に役立ち、その後の経営においても活用しているフレームワークがSTP (Segmentation・Targeting・Positioning) であり、微分の重要性を再認識しました。全てのレーザーの中で最高出力は困難でも、セグメントを細かくして、特殊な波長のレーザーの中で最高出力を目指すのは可能であることに気づき、論文を量産することで博士号を取ることができました。

【小谷】 研究室内の人間関係や研究の進捗などで悩みが多いと聞きますが、住村社長はいかがでしたか。起業の経緯についても教えてください。

【住村】 教授との関係は良好でした。放任主義ではありませんでしたが、自分のやりたい研究をマネジメントできるので楽しさがありました。他人には大変そうに映るかもしれませんが、将来の自分のためにやっていたので辛くはありませんでした。ただし、博士研究員の時に感じたネガティブな面もあります。当時は大企業の研究所や大学教員の定員は減少する一方で、科学研究費も減少傾向にありました。研究の環



境において何も良いことはありませんでした。この状況を目の当たりにして、将来的には日本の研究者も米国のように自ら稼ぐ時代が来るだろうと思いました。一方で周りの研究者は誰も起業していませんでした。この際も、先ほどのSTPの思考より、差別化のためにも早く起業した方が良いという考えに至りました。私は世界最先端であるファイバーレーザーの研究をしており、ちょうど研究段階から産業化に至る段階でした。そこで、自分の研究や知見がビジネスになるだろうと、天の時を感じ、起業を決意しました。

【山田】 一番好きなことをやり続ける一方、視点を変えて差別化を意識することが今のビジネスに繋がっているのは素敵ですね。いよいよ起業ですが、当時はまだ大学院生だったのですか。

【住村】 大学院博士号を取得した後のいわゆるポスドク（ポスドクター）の時、2009年4月の29歳の時でした。最初は合同会社としてスタートしましたが、当時はまだ珍しかったです。

【山田】 それもSTPですね。

【住村】 そのとおりです。できるだけ小さいものを産んで、できるだけ大きく育てるという考えでしたので、小さい組織から始めました。社会の仕組みを理解するために登記関連もゼロから一人で行いました。最初は大阪府茨木市の自宅を拠点として、その後京都大学のMBAに通う際に京都市に移転しました。

【小谷】 起業当時はレーザーに知見のあるポスドクでしたが、情報サイトから流入する顧客にレーザーを販売する現在のビジネスモデルを構築されていたのですか。

【住村】 いえ、レーザー界の超大統一理論を完成させたいという思いはありましたが、最初は技術コンサルティングで稼ぐというビジネスプランしかありませんでした。起業当初はレーザーに関する「情報」は豊富にありましたが、「人・モノ・金」もありませんでした。日銭を稼ぐために他社製品の顧客満足度の調査ヒアリングやカタログの和訳、他社HPの作成、セミナーなど何でもやっていましたね。初めはレーザー分野でのIT企業を目指していたので、レーザーに関する知見や情報をサイトに掲載・発信することで注目が集まり、次第に今のビジネスモデルが確立しました。

【山田】 すみません、超大統一理論とは何でしょうか。

【住村】 自然界には「電磁力」、ニュートリノや電子等の「弱い力」、原子核等の「強い力」、「重力」という4つの力があり、物理学者はこれを統合させようという理論を考えていますが、全てが完成するにはまだまだ時間を要します。同じくレーザー業界にもアプリケーションは数千、数万あるため、私はこれを一つにまとめたいという思いが強くなりました。

【山田】 現在のプラットフォーム事業の原点ですね。

【小谷】 研究者出身の起業家は研究開発型のメーカー事業に注力する印象がありますが、商社業は意図があって始められ

たのでしょうか。

【住村】 レーザー業界は海外メーカーが多く、価格も品質も高いものがあります。一方、アカデミアの研究者は海外メーカーから直接購入することを禁止されており、商社を通す必要があることを知っていたのでニーズを感じていました。また、商社業は安定的に利益を出せるため、赤字になりにくく、財務体質も安定します。私の周りには多くの研究者がいて、日本で取り扱いのない商品があれば当社に相談が来るようになり、海外メーカーの開拓も研究者の人脈を生かすことで比較的容易に代理店になることができました。

【山田】 経験からニーズを見つけ、知見や人脈も活用して儲かるビジネスにする行動力はさすがですね。

【小谷】 利益により資金源が安定することで新規開発のメーカー業にも良い循環が生まれますね。創業以来自己資金のみですが、外部からの出資を受けることは考えなかったですか。

【住村】 自分の人生を賭ければ自己資金でできるはずだと考えていました。安易にVC等に頼ることは他人に責任転嫁することに繋がりますし、自分のリスクを高めれば融資で調達することもできますので。できる限り小さく、どこまで大きくできるかという私なりの人生ゲームです。ワープすることなく着実に積み重ねて行きたいと考えています。

【山田】 覚悟を決めて自身と対峙することが重要ですね。TPM (TOKYO PRO Market) を選択したのも資金調達のニーズがなかったからでしょうか。

【住村】 おっしゃるとおりです。上場の目的は、認知度の向上、高度人材の獲得、管理体制の強化にありました。認知度の向

上は収益増加に寄与のみならず、継続的な成長を支える優秀な人材確保に繋がると考えています。また、上場準備により社内の管理体制に対する意識も高まり、組織力の強化を図れたことは良かったと思っています。

【山田】 貴社の会計監査を担当するひかり監査法人の方々や社外監査役の小谷さんなど当会員も関与させていただいておりますが、上場準備会社などのCFOをキャリアプランとして考える会員もおります。住村社長がCFOに期待する専門性などあればお教えください。

【住村】 CFOに期待する役割は管理部門全体のマネジメントになります。組織は成長の基盤になるため、全体のバランスを取る必要があります。例えば、会計を正しくすることだけに捉われて部分最適のルールを無計画に強制すると、事業の成長を阻害することも考えられます。今のCFOは会計士ではありませんが、マネジメントとして事業全体を理解して管理部を管掌しています。

【小谷】 役員は会社全体を広い視野で俯瞰する一方、各部門のリソースも実務を理解し、現場とも調整した上で全体最適を図る意思決定が求められますね。

【山田】 会計士の課題です。財務会計の専門性という強みに加えて、視野を広げて周辺分野にも関心を持つことで更なる価値を出すことを意識する必要がありますね。

【住村】 成長する企業には様々な問題が発生しますので、それに対応する体力、精神力、忍耐力も必要だと思います。当社も更なる飛躍を目指していますので人材の補充が必要です。私は人材採用の判断基準として中国の古い歴史にある「奇貨居くべし」という考え方を重視していますが、これはめずらしい品物はたくわえておいた方が良い、という考え方に基づくものです。その結果、当社には作曲やデザインに長けているなど、多種多様な才能を持つ者がおり、その個性が業務にも活かされています。

【山田】 その素晴らしいメンバーで超大統一理論の完成を目指されるということですね。

【住村】 そうですね。当初よりTPMをゴールとは考えておらず、次は本則市場へのステップアップ上場を目指します。そして10年後にはプライム市場の上場会社になる目標と計画を策定しており、今後はメーカー事業をより一層伸ばしていく予定です。



【山田】 10年後がすごく楽しみです。海外メーカーとの取引も多いですが、グローバルに事業を成長させる中で京都から東京に拠点を移すようなことも考えられますか。

【住村】 私自身も10年後が楽しみです。東京に本社を移すつもりはありません。東京は修学旅行で行った時に、空が低く感じ、印象が悪かったです。一方、京都の街並みや観光地は風情もあり環境が良いと思っています。海外のメーカーも

東京で開催される展示会のついでに京都の当社まで来られます。これも京都の魅力ですね。

【山田】 これからも京都の企業として活躍されることを期待しております。本日はお付き合いいただき、ありがとうございました。

【住村】 こちらこそ勉強になりました、ありがとうございます。



Kokyo 株式会社 光響



(公式HP)

所在地 〒600-8411

京都府京都市下京区烏丸通四条下ル水銀屋町637番地 第5長谷ビル2階

事業内容 光・レーザーに関する製品・商品の販売及びレーザー関連事業

会社概要 2009年4月に大阪府茨木市でレーザー関連製品の販売事業を目的として設立し、2013年に現在の本社所在地である京都市下京区へ移転。レーザー業界に特化した事業を展開し、光・レーザーに関連する企業や技術者、研究者が繋がるプラットフォームとしての役割を担っている。取り扱うレーザー関連製品は、大学、国立研究開発法人、企業向けに販売され、光・レーザー関連技術の各分野での基礎研究、開発研究、応用研究、そして産業分野の生産、検査、計測工程などで利用されている。