

# 成長著しいマレーシアで 技術力を武器に勝負をかける

光学事業を核に、産業機器事業や環境事業へと事業を拡大し、時代とともに成長を続けるメーカー。高いカスタマイズ技術を生かし、半導体分野で注目を集めるマレーシアで市場開拓に挑む。

## 株式会社清和光学製作所

代表取締役社長 岡崎伊佐央

### 半導体産業の急成長を見込んで進出を決定

顕微鏡製造で1947年に創業。以来、つちかっていた光学技術をコアに多角的な事業を展開する光学機器メーカー。現在は、半導体、ディスプレイ、医療、AIなど、さまざまな産業分野で使われるレンズや装置を製造する開発型企業として、各社の求めに応じた特注品やカスタマイズ品などにも対応している。

1996年、アメリカを皮切りに、韓国、台湾、中国などに海外拠点を広げ、2023年には販売・サービスをおこなう7つ目の現地法人をマレーシアに設立した。マレーシアは今、東南アジアにおける半導体産業の拠点として注目が高まっている。なかでも、マレー半島北西部に位置するペナン島は「東洋のシリコンバレー」と呼ばれ、世界の手先半導体企業が製造拠点を構える。こうした状況に商機を見込んでの進出だった。

「当社の強みは、顧客と密接に連携した研究開発とOEMビジネスモデル。顧客のニーズに応えるためには、現地でナマの声を聞き、フェイストゥフェイスで開発しなければ、いい提案はできない」と岡崎伊佐央社長は語る。



岡崎伊佐央社長(中央)、SE部の飯田友哉次長(右)と辻井美穂課長(左)



### 公社のサポートで着実に計画を進める

これまで世界各地に現地法人を設立してきた同社だが、手探りで苦労した経験もあったことから、マレーシア進出にあたっては、公社にサポートを依頼した。「会計事務所との契約、人材採用、顧客情報の調査など、進出するかなり前から一緒に計画を立てて伴走してくれたので助かりました。いつまでにこれをやると決めて着実に実行することで、時間を管理しながら進めることができたと感じています」と辻井美穂課長。

ただ、計画時点はコロナ禍で、渡航ができないなどさまざまな困難があった。もっとも苦労したのは、流通・サービス業をおこなう事業体に義務付けられている「WRTライセンス」の取得手続きだ。「申請して3カ月で認証されると聞いていたのに、実際には1年以上かかったんです。コロナ禍ということもあったのでしょうが、マレーシアでは時間がゆったりしていて手続きに時間がかかる。そのため、事務所の家賃や雇用した人の給料などのコストが発生しているのに、売りは立てられない…という時間がかなり長く続きました」と飯田友哉次長。「その間、公社のナビゲーターが、MIDA(マレーシア投資開発庁)など各所に相談してくれたり、サポート期間が終わっても気にかけて連絡してくれて、ありがたかったですね」と辻井課長。

### 発展するマレーシアで協業できる企業へ

苦労を乗り越え、現地法人を構えて早くも3年。顧客のニーズに合わせてカスタマイズする高い技術力を武器に、「よそにはつくりえないモノをつくる」という同社の強みを生かすべく、今後の青写真を描いている。

「どの国も、最初はアメリカや日本などのコピー商品を安い人件費でつくるところからスタートする。でも

# 我が社の海外事業展開ストーリー

## コミュニケーションツールは市場に合わせて

「事務所は首都のクアラルンプールにありますが、半導体ビジネスはペナン島に集中しています。また、お客様は中華系が多いので、英語よりも中国語でコミュニケーションするほうが、話が早く通じるんです。さらに、ペナン島では北京語よりも福建語のほうがよく使われています。こういうことは、進出前にはなかなかわからないのですが、狙っている市場に合わせた人選も考える必要があると感じました」(飯田次長)

## ナマの声を聞くためには 現地の人材が必須

「当社ではお客様のナマの声を聞き、それを商品に反映させたり、サポートをおこなったりしています。そのため、現場を見ながらでないと、いい提案ができないと考えています。本音を聞き出すためには、やはり同じ国で、母国語で話すことのできる人材が必要ですね」(岡崎社長)



自社開発の近赤外対物レンズ

## 文化や宗教の違いは理解することが大事

「今、マレーシア法人のスタッフは、日本人とマレーシア人の2人。マレーシア人は、公社のサポートで、人材紹介のツールを使って採用しました。ムスリムなので、決まった時間にお祈りをしたり、ラマダンで断食をするなど独自の生活スタイルがあります。ムスリムというベースの上に仕事が行っているような感じで、日本人とは生活だけでなく、仕事のスピードも違います。そこは理解しないとイケないですね」(飯田次長)



## 海外取引は為替相場の変動に注意

「当社が進出を決めたころの為替相場は、1マレーシアリングギットあたり27円でしたが、今は39円くらいで(2026年2月現在)、だいぶコストがかかる状況になっています。お客様には為替のリスクも考慮したうえで提案をしなければなりません。海外取引にはつきもののリスクですが、注意が必要です」(飯田次長)



半導体内部観察顕微鏡

## どこかで負けても全体で勝つ

「私たちの業界はグローバルが必須、海外進出しが生き残る道はありません。ただ、国によっても人によっても考えていることが違うので、そう簡単にはいかない。失敗もありますが、どこかで負けてもトータルで勝てばいい。それが商売ですね。そういう大局観がないとビジネスは難しい」(岡崎社長)



ウェハーレビュー装置



大口径テレセントリックレンズシリーズ

それは一時期だけの話で、やがて自国で開発が始まります。そこから勝負ですね。その時に国がリーダーシップをとれるかどうかは政策にもよりますが、マレーシアには世界的な企業が集まっており、それだけ良い仕組みがあるということでしょう」と岡崎社長。「投資もかなり活発です。これまでは半導体を完成させる『後工程』に注力していたのが、半導体の回路を作る『前

工程』にも力を入れはじめています。彼らがこれから、オリジナルの装置を開発するようになったとき、当社と一緒に作り上げようと思ってもらえるように続けていきたいです」(飯田次長)。

地元の開発の流れに応じたモノづくりに協力することで、その国と一緒に発展する。それが生き残りをかけ、グローバルな視点で事業を展開する同社の戦略だ。