

独自技術と工夫で高精度・低価格を両立 オリジナル商品の開発によるニーズの充足

同社は、検査・環境・医療という3つの事業部の下、デジタルマイクロスコープやハイスピードカメラなどの開発企画・販売に従事する。同社の強みは、先行企業のいない「ブルーオーシャン」分野へ訴求できる技術力と価格競争力を併せ持つ点である。特にマイクロスコープは、大手製品と同等もしくはそれ以上の性能を持ち、圧倒的な廉価を実現。昨今、企業の品質管理部門や大学等の研究機関において研究開発費は抑制されがちだが、同社の製品はそのような低価格ニーズに対応する。

- | | | | |
|---------|---|-------|---------|
| ●所在地 | 滋賀県草津市大路1-1-1 4階 | ●設立 | 2010年 |
| ●電話/FAX | 077-516-4755/077-516-4756 | ●資本金 | 1,000万円 |
| ●URL | http://www.selmic.co.jp/ | ●従業員数 | 8人 |
| ●代表者 | 代表取締役社長 森下 季一 | | |



地域密着型製品の開発

地域資源を活かした商品を生み出すべく、現在滋賀の農産物原料を利用したコスメティックの開発を行っている。また、地域内での企業間協力関係を確立し、地元企業と連携して弊社製品マイクロスコープの部品の供給を受けることで、地域ブランドの確立や普及に繋がることも目指している。既知のものと既知のものを組み合わせる新しい製品を生み出す発想力で、さらなる先端領域のマイクロスコープなど、次なる「画期的な新製品」の開発を模索している。



先端領域製品の1つ 高倍率セット

『ブルー・オーシャン戦略』による「バリューイノベーション」の実現

『ブルーオーシャン（競合相手のいない領域）』戦略は、業界における一般的な機能のうち、何かを「減らす」「取り除く」、その上で特定の機能を「増やす」、あるいは新たに「付け加える」ことにより、それまでなかった企業と顧客の両方に対する価値を向上させ「バリューイノベーション」を生み出すことができる。この戦略を基に、①搭載可能な照明方式を8種類まで増加②販売時の製品価格300万円を実現③観察時間が数時間となり大幅な時間短縮の実現等、国内の研究開発部門への多大な貢献を目指している。



同社の独自製品 8つの照明方式を持つ「華」

海外での高品質マイクロスコープの販売拡大

同社はこれまで台湾・韓国・タイで展示会を行い、台湾・韓国・中国・インドネシア・タイにおいてマイクロスコープの販売実績を持つ。今後も更なる販路の拡大を目指し、東南アジア・南アジア地域各国を筆頭とした海外に対するPRを進めている。さらに、インドおよび韓国では既に企業との代理店契約を締結しており、それら代理店契約を今後は他の諸外国にも拡大すべく、挑戦を続けている。



台湾で開催した展示会