

松井幸夫社長

感性を科学の力で数値化

人間の五感で感じるものを、科学の力で数値化する商品を作る会社です。肌の状態やウメの熟度、缶コーヒーが不良品かどうか、など、これまで人間の経験と勘に頼って判断していたものを、センターとして色々開発してきました。技術的裏付けに基づいた、動物や人間の「感性を科学する」本物志向の会社と自負しています。「なるほどそういうものがあったのか」とユーザーが喜び、私たちも楽しんで利益が出るものを、従来の発想を超えて汗をかいて作りたいと思います。センサー・やサービス開発のご相談を承ります。

1968年に（株）日本電材工業研究所を設立。88年に社名変更。資本金5千万円、従業員12人。2013年3月期売上高は2億2170万円で約1千万円の黒字。09年11月から松下幸夫社長が父の跡を継ぐ。検査システムや光学センサーの開発・販売を手掛ける。

卷之二

化粧品カウンターに行くと店員が肌診断機を客の顔にしている光景をよく目にする。分や皮脂、きめの状態などが一々で出るので、客は自分の状態が科学的に分かる。きいになりたい女性の心をつかうツールだ。

肌診断機を開発

日本システム研究所

市中原区の日本システム研究開発が開発した。手がけたのは松下幸夫社長(41)の父親。ワイヤモリーニなどの半導体を開発した発明家で、大学で研究をしながら「世の役に立つものを作りたい」と、同社の前身を68年に立ち上げた。大学発ベンチャーの先駆けとなる。設立当初は通産省(当時)や大手企業の研究委託を受けて、電気材料の基礎的な開発をする「裏方」の会社だった。

よう見えて内側が潤つてい
る。肌への電気の通りやすさを
内側も計れば肌の水分量がわから
るので」と開発したのが肌診断機
だ。85年に特許取得。その後も弾力や血流などが測定でき
るよう改良を重ね、化粧品カウ
ンターでは肌診断機があれば客
が集まってきた。

だが、競合会社が現れたことや、不況で企業が開発費をかけ
ないようになり、開発依頼が減
った。2005年に7億3千円
に1億6千万円に落ち込んだ。

商品の開発にも力を入れる。売り上げを左右する肌診断機には、全国1万人にWEBリサーチで肌状態を質問、結果をまとめたビッグデータをつくり付加価値をつけた。この秋に売り出す予定で、エステサロンなどからすでに1千件近い取引が来ている。

発明家のDNA 原点に

「従来ど違う切り口で勝負でき
る製品はないか」と話が来たこと
とが会社の転機となる。「冬の
子供の肌は表面は乾燥してい

松下社長は待つておられるだけだった。受託開発のスタイルを認め、積極的に営業をかけるようになってきた。

全日写連 県本部5月例会 自由部門

