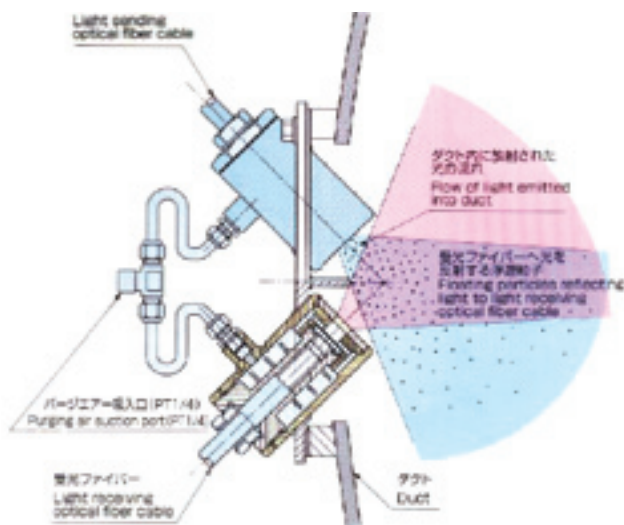


大気汚染の見張り番

環境を守る製品の開発

数年前の産廃処理施設でのダイオキシン報道をきっかけに、煙突からの煙に対する住民の視線がより一層厳しくなった。このような世の中の状況において、当社の開発した連続式ダスト濃度計は、集塵機能性管理や大気汚染防止法遵守のための貴重なデータを提供するツールとして注目を浴びている。

当社の主要製品であるダスト濃度計とは、工場の煙突から排出されるガス中のばいじん（粒子状物体）を測定し大気汚染防止法で規制されている排出基準を守る為に電気集塵機、バグフィルターの管理を行う目的に使用される相対濃度計である。当社のダスト濃度計は光散乱方式を採用し、過酷な環境でのメンテナンスフリーを実現するために開発された独特な構造の検出器を備えた、とてもシンプルな構造が特徴となっている。



光散乱方式解説図

下請けと自立の間で

当社は昭和24年に、現在の田中敏文社長の祖父にあたる田中貢氏により創業。創業当初は自社開発製品として、電力量計の標準検定装置の開発を行っていた。計器試験装置、標準変成器、高低圧相回転表示機などで数々の特許を取得し、電力会社、電気試験所に納入をしていた。先代の田中登氏の代になると今までの試験装置では納入先が限られているため、下請け仕事として大手電機メーカーから汎用電気機器の製造を受注。その後放射線測定器の電子機器モジュールの製造移管を受け、現在も工場の中心的仕事として行っている。

田中敏文社長が当社を引き継いだときには、研究所としての自社製品はなくなり、下請けの仕事のみが残っていた。当時の従業員は先代の社長が育ててきた人たちであったため、現在の業務を急に方向転換することなく、少しずつ方向性を変えていく方法をとった。下請けのみでの安定はいつまでも続かないであろうという社長の考え方と従前の下請け仕事しか知らない従業員の間になたて少しずつ会社の方向性を変えていくというやり方に社長の苦勞が伺える。

当社の優れた製品のバックボーンになっているのは、下請けをやっていたことによる、大手電機メーカーの厳しい品質基準に鍛えられた製造技術である。当社ではそれを満たすために従業員はもとよりパートの職員に対しても「職業能力開発促進法に基づく国家検定



ダスト濃度計 DDM-2001

企業概要

株 田中電気研究所
 東京都世田谷区経堂 3-30-10
 URL: <http://www.tanaka-e-lab.com/>
代表取締役 田中 敏文
資本金 2,500万円
業種 電気機械器具製造業
主要製品 ダスト濃度計 DDM-2001

制度の一つである電子機器組み立ての技能検定」試験の受験を奨励し、従業員の能力、モチベーションの向上を図っている。

ビジネスナビゲータと出会って

ニューマーケット開拓支援事業を利用したことにより、中小企業の弱点の一つである営業力が補強されたと田中社長は語る。当社の営業は社長自らが行う過去のつながりからの掘り起こしと商社1社に頼った営業であったものが、ビジネスナビゲータのネットワークを利用して当製品を扱う専門商社が複数に増えたことにより、同時進行案件が増加した。当製品の採用までは「技術研究-フィールドテスト」を経てようやく見積みりまで、と時間がかかるので、同時に案件を複数こなさないと安定的な売上げを計上できない。「同時進行案件が増加したことにより忙しさは以前の倍になりましたが、精神的には楽になりました。」

支援を受けるきっかけになったのは、工場のある

栃木県での産業フェアに出展したところから始まる。「産業フェアで、ある経営支援のNPOに所属する人と出会いました。その方から貴公社のニューマーケット開拓支援事業を勧められ、ビジネスナビゲータを紹介いただきました。そのビジネスナビゲータの方に製品を見初められて、支援いただくところまで持っていただきました。当社の製品は専門性が高いのですが、初めて出会ったビジネスナビゲータの方が製品の特徴をよく理解できる方であったことが我々にとって幸運でした。今ではそのナビゲータの方とは月に何度となくお会いして、様々な相談をし、叱咤激励をうけています。中小企業はとかく自分の分野に閉じこもって視野が狭くなりがちですが、経験豊かなビジネスナビゲータの方とお話していると視野が広がり、我々では思いもつかないような製品の適用分野や新製品のアイデアが生まれてきます。今後も人の縁を大事にしてビジネスを進めていきたいと思っています。」今後も当事業をますます活用してもらい、更なる飛躍を期待したいものである。

ナビゲータの声

この『ダスト濃度計』に出会ったのは1年半程前の事で、某NPO理事（友人）の紹介で株田中電気研究所を訪問した事に始まります。【⇒ 人の縁】

当社のダスト濃度計は時流に乗れる製品【⇒ 製品力】で、支援対象候補として公社に推薦申請出来るとの確信を強く持てました。【⇒ 手前味噌ながらビジネスナビゲータの『目利き』】公社支援対象製品の審査に合格し、半年後に幸いにも私の出身商社経由で某鉄鋼メーカーの発電設備用として、競合4社との実機性能テストを勝ち抜いて受注し、成約第1号。その後セメントメーカーにも他ナビゲータの紹介で成約し、現在は電力数社などにも成約内定。他にも多くのナビゲータからの紹介により、当社では縁のなかった業界の多数の客先にマッチングなど展開中です。【⇒ ビジネスナビゲータのビジネスネットワーク効果、製品力、タイミング】田中社長の生真面目な性格から目下動き過ぎの感が強く、極力客先に得意な商社（複数）を育成・活用して社長の労力軽減を図る事が急務と考えます。【⇒ 社長は常時100%出力ではなく余力が肝要⇒ 公社のスタッフ育成・活用】

今後、当社のダスト濃度計ビジネスの花が『満開』となる事を期待して止みません。

企業の声

産業近代化の幕開け期にあたっては、煙突の煙は産業発展のシンボルでした。グローバルな経済取引をする時代になった今、BRICS（ブラジル・ロシア・インド・中国等）といわれる新興経済国であっても国際的な基準を守らなければ国際的な取引は出来ないのが現状です。環境対策に無神経な企業は排除される傾向にあり、工場のシンボルともいえる煙突からのばいじん排出に対しても、法律ではダスト濃度計の設置義務がない現実ですが、ダスト濃度計による連続監視によって、高濃度のばいじんが常に環境に排出される前に未然に防ぐことこそが、これからの環境経営にとって必要不可欠なことでしょう。当社の製品を世界で使って頂いて、地球環境の改善に貢献していくことが私の夢です。