

シリーズ

“キラリ企業”

の現場から 第92回

公社の支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業の現場から”。第92回は、計測・制御機器メーカーの昌栄電機株式会社(世田谷区)をご紹介します。同社にはスマートコミュニティセミナー事業(注1)のほか、幅広く公社事業をご利用いただいています。

「スマート社会への挑戦」

昌栄電機株式会社

磁気増幅器の技術をベースに創業

昌栄電機株式会社(以下当社)は昭和34年、東京都文京区に現社長の父である田口恭宏氏が28歳で設立した。

設立当初は、磁気増幅の技術をベースに、絶縁増幅器、アナログ計測器などを主品目として製造販売を行っていた。昭和50年代後半からはメカトロニクスの急速な発展の波に乗って大きな成長を遂げている。「付加価値の高い仕事には、それにふさわしい労働環境が必要である」といった社長の考えから、昭和46年に当時としては斬新な完全週休二日制を実施し、雑誌で取材を受けるなど、当時からユニークな経営哲学や時代感覚の鋭さは話題になっていた。

現在、世田谷区と静岡に工場を置き、約80名体制で電機事業と板金加工事業の二つの事業を行っている。電機事業では、大手企業の協力会社としてパワーエレクトロニクスやデジタル計測器をOEMで製造し、板金加工事業では、電機事業に関わる製品の筐体を中心に精密板金加工を行っている。

当社の強みは、電源、ソフトウェア、コンピューターハードウェア、筐体、信号インターフェース、通信など、種々雑多な製品をワンストップ(企画、設計、調達、製造、試験)で提供できることだ。特に筐体から製造できることは大きな特徴である。



高い信頼性の製品は筐体からワンストップで製造

信頼性の高い電機部品を製造

電機事業の製品はさまざまな分野に納入されているが、自動車関係や電力、鉄道、上下水道などのインフラ関係が多い。OEM製品が多いため、当



日々、柔軟な製品開発に取り組んでいる

社の社名はなかなか世間には出てこないが、とても重要なコンポーネントを製造している。例えば、非常用電源装置のコントローラなどだ。福島原子力発電所で起こった事故は、津波により非常用ディーゼル発電機が浸水したことで電源を喪失し、原子炉の冷却が出来ずに深刻な事態に陥ってしまった。震災後、電力会社は電源喪失への備えとして非常用電源車などを導入している。当社はその非常用電源のキーコンポーネントを提供している。これらは品質、信頼性がきわめて重要である。万が一にも誤作動を起こしたり、使いたいときに動かないなどといったことがあってはならない。当社は大手企業と数十年も取引が続いているが、その間どんな厳しい要求に対しても応えつづけてきた結果、現在は大手メーカーからゆるぎない信頼を得ている。

リーマンショックの影響

当社は創業以来、電力会社向けなどの、いわゆる公共性の高い製品の売上げが大きかったので、あまり景気の影響を受けることは無かった。しかし、近年は自動車関係などの民間の比重が高くなっており、景気に左右されてきた。特に、イン

パクトが大きかったのが平成20年に起こったリーマンショックである。仕事は激減し、売上げはみるみるうちに下降線をたどっていった。その前年に代表が交代し、新体制を整備中の出来事であった。生産調整を図ったり、雇用安定補助金を受けるなどで何とか凌ぎ、1年ほどである程度まで回復したものの、影響は数年続いた。このことが、当社にとって将来を見据えるうえで重要な出来事となった。

現状からの脱却

当社は大手電機会社のOEMメーカーであった。どんなに困難な依頼であっても、丁寧かつ迅速に対応することで大手メーカーの信頼を得ていった。しかし、リーマンショックはこれまで培ってきた信頼を凌駕するほどのインパクトがあった。今の立場に甘えてはいけいないのだと、従業員全員が痛感した。OEMメーカーとして信頼に応えながら、常に新しい顧客を開拓していかなければならない。そして、受け身にならず、こちらから付加価値の高い提案型の企業にならないと生き残れない、と考えるようになっていった。

始めは展示会に出展し新規顧客開拓を図った。最初はなかなか思ったとおりに行かず、ビジネスに結びつけるのは難しいと感じたものの、色々な方の声を直接聞くことで、少しずつマーケットの大きな動きがわかり、将来展望を見据えるためのヒントを得ることができた。

その後も、産業交流展や公社主催の九都県市合同商談会、産産コラボレーション交流会などの様々な展示会やイベントに積極的に参加していき、自社の特徴や強み、現在の立ち位置などが見えてくるようになった。

東日本大震災を経て

平成23年3月11日、東北を津波が襲った。この津波が社会を大きく変えることになる。特にエネルギーに関する状況は一変した。福島原子力発電所の事故等により、関東を中心に深刻な電力不足に陥った。こういった天災等により産業界にも大きな変革が起こった。「スマートグリッド」や「スマートコミュニティ」と言った専門用語がごく当たり前の言葉になった。ハウスメーカーは蓄電池、太陽電池、HEMS(注2)付の住宅を「スマートハウス」として売り出し、家電量販店の店頭には非常用蓄電池が並んだ。また、再生可能エネルギー固定価格買取制度がスタートし、大規模な太陽光発電所(メガソーラー)が続々と建設されている。

時代はスマート社会の方向に進んでおり、この大きな流れは今後も続くものと考えている。

事業戦略の刷新

こういった環境変化を受け、経営戦略を練り直した。戦略策定には情報収集が必要である。公社の「スマートコミュニ

ティセミナー事業」や「産産コラボレーション交流会」を活用し、市場動向や大手企業の取組状況などの最新情報を収集した。

今後は、マイクロコンピュータを用いたデジタル通信やソフトウェア技術を応用し、パワーエレクトロニクスと融合したニッチな分野を主な事業領域として展開を図っていく。大手企業が取り組まない分野であることが肝要だ。また、同業他社との協業体制の構築も含めて、大学や研究機関との連携を積極的に図っていく。無線技術やジェスチャー入力技術など、当社にない技術も取り込み、柔軟な製品開発を行っていきたいと考えている。それと並行して既存製品の見直し(統合や廃止)やモデルチェンジも促進していく。

さらに、微小電流計の技術を生かした医療関係の計測機器の分野にも進出を志す。新市場へ進出することは大きな困難を伴うが、国の研究所や同業他社の協力を得ながら着々と進めているところである。

終わりに

以前は日々の業務に追われて、ロードマップや事業計画などを作ることができなかったという。しかし、リーマンショックを経て積極的に新規顧客開拓を図ったり、情報収集に励むようになり、現在は市場の流れが少しずつ掴めるようになってきている。

今回取材を通じて、当社の熱意や誠実さが伝わった。リーマンショックでは大変なご苦勞をされたと思うが、逆境をバネに前向きに取り組んでいる姿に感銘を受けた。当社のさらなる発展に期待をしながら、今後も公社事業をご利用いただき、当社の発展に寄与できれば幸甚である。

(総合支援課 山口昌大)

(注1)スマートコミュニティセミナー事業…

都内中小企業のスマートコミュニティ市場への参入を支援することを目的とした事業。セミナーのみならず、実証実験の現地視察などを行っている。

(注2)HEMS…

Home Energy Management Systemの略であり、住宅用エネルギー管理システムのこと。家庭内での消費電力の見える化や省エネなどを図るためのシステム。



世田谷区の本社工場

企業名：昌栄電機株式会社
 代表者：田口人生 資本金：8,000万円
 従業員数：79名
 本社所在地：東京都世田谷区若林1-29-2
 TEL：03-3414-3141
 FAX：03-3414-3146
 URL：http://shoei-electric.co.jp/