

試験機投入規制緩和に先手

「携帯」部品を利用

英城無線通信（DSRC）の用途が広がる。高周波道路の料金徴収だけでなく音楽・イベントなど情報コンテンツや駐車場、ドラッグストアなど利用場面は確実に増える。テストの版路拡大はもちろんだが、高周波製品の活躍場所の広がりが期待できた。

電波規制法の改正をにらむ一方、マイクロニクス社長田仲亮彰は97年に携帯電話や無線LANの信号を分析する装置であるスペク

トラムアナライザーの調査に着手する。産業界では無線LANの芽がすでに出現しており、通産省（現経産省）も科学技術開発の補正予算のなかで通信分野を重点項目として織り込んでいた。

当時のスペクトラムアナライザは携帯電話向け

“小型・安価”で優位に

ライザーは固定式で、高価な装置が主流。常に独利性を重視する田仲は「小型安価」に特化した製品の開発を決定した。早速超小型広帯域RFドスペクトラムアナライザーの開発を中小企業総合事業団に提案し、50

00万円の研究開発費を獲得し「高周波・アナログ式」技術をコンサートにした二つ目の自社製品発売に向かい、研究・開発に没頭した。構成部品にメーカーのカタログ製品を採用することで製造原価を下げた。多く利用したのは携帯電話向け

の部品。安価で入手できるうえに、小型装置用として理にかなっていた。

成長の証

02年2月、国内大手メーカーが業界に先駆けてハンディ型スペクトラムアナライザーを発売した。マイクロニクスの発売はそれより3カ月遅れの5月。2番手



売れなくても面白い製品を作り続けていきたい」と田仲社長……

に何度も足を運んでみた。だが相手からは望む回答が得られない。あきらめかけていた矢先、欧州で郵政国際

感を高めてきたマイクロニクス。03年の東京商工会議所「第1回勇気ある経営者大賞」で優秀賞を受賞し、田仲は経営者としても成長の証を得た。

自らHP翻訳

田仲が経営上で特に大切にしていることは顧客満足、適正価格、ホームページ更新の三つ。海外販売の拡大に重要な英語版WEBページは自ら翻訳作業を行い、リニューアルを急ぐ。

一方で海外比率は「5割は超えたくない」ときっぱり。理由は「修理体制に限界があるので、手のかからない製品でないといけない」から。「たぐえきれなくとも面白い製品を作り続けていきたいんです」。田仲は楽しそうに笑う。

（敬称略、この項おわり。西東京・佐藤麻衣子が担当しました）

勝つ

マイクロニクス ④

02年2月、国内大手メーカーが業界に先駆けてハンディ型スペクトラムアナライザーを発売した。マイクロニクスの発売はそれより3カ月遅れの5月。2番手

だったが田仲には勝算があった。マイクロニクスの製品は競合品と比べ大きさは4分の1、価格は3分の1と「小型・安価」の点で圧倒的に優位だったからだ。

海外展開が一気に拡大。02年度のグッドデザイン賞は自分で手にした。

一方で、DSRCの用途拡大のため、田仲は郵政省

会議が開かれ、その決議を受けて国内電波法も改正に動き出した。01年4月、ついにDSRCの規制緩和が実現する。運用面に多くの課題はあるものの、マイクロニクスは先手を打って対応試験機を市場に送り出している。