挑戦 勇気ある経営 ▶▶5

マイクロニクス

高い開発力で業界をリード

「大企業にはできない小回りのきく体制が、会社を支えている」と語るのは、ETC（有料道路自動料金収受システム）の検査装置など電子計測機器の開発・製造を行うマイクロニクスの田仲克彰社長だ。

同社は得意とするマイクロ波技術を利用し、ETCの車載器や路側機を開発あるいは生産する際に必要な検査装置を他社に先駆けて開発、90％のシェアを占める。また電気信号の周波数分析をする「スペクトラム・アナライザー」の小型化にも成功。同製品は、無線LAN（構内情報通信網）や携帯電話分野での利用が増えていることから、ニーズが高まっている。

小回りの効く体制で顧客の要望に応える

同社がETCの検査装置でトップシェアを獲得した理由について田仲社長は「顧客の要望を聞き、すばやく対応したことで信頼関係を築いたため」と語る。

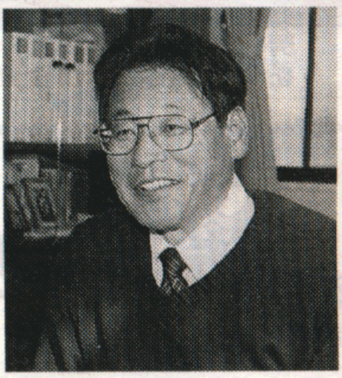
例えばETC車載器や路側機を生産する時、製品チェックの項目など各メーカーによって異なるという。それぞれの要望に応えるには、それぞれ異なる装置を開発しなければならないため、大手同業他社などは開発費の回収ができないと撤退していった。同社は中小企業の武器である小回りの利く体制を築くことでこれを克服した。

先見性と助成金活用で自社製品の開発に成功

現在では開発力・技術力を兼ね備えた同社だが、設立当初は苦労もあったようだ。大手通信機製造会社で研究開発に携わっていた田仲社長だが、管理職という立場になったことで次第に開発の現場から離れていった。

「もっとマイクロ波の開発がしたい」という思いを実現するため独立したが、創業当時は他社製品の受託開発の仕事で手一杯な状態だった。利益が思うように出ず、マイクロ波に関する製品の開発はなかなかできなかった。その時から「やはり自社製品の開発が重要だ」と感じていた。

自社製品開発への転機となったのが、東京都中小企業新製品・新技術開発助成金の対象企業に選ばれたことだ。



「規格が定まっていない段階からの開発が重要」と田仲社長

助成金を受給するための条件は厳しく、対象企業となっても1年以内に開発しないと助成金は支払われない。総じて1年間で開発することは不可能で、助成金の入金を頭に入れて見切りで開発をスタートしなくてはならないというリスクもある。

そのような状況の中、市場の読みと技術に対する先見性から、田仲社長は助成金の獲得に成功した。「顧客の目の前に製品を見せるのと紙の企画書を見せるのとでは相手の真剣さが全く違うし、技術レベルも理解してもらいやすくなる」と田仲社長。また、ETC検査装置開発の際には新規格が定まっていない段階から調査・研究を重ねるなど、製品開発に重要なのは「情報をいち早く入手すること」と強調する。通信業界に携わるだけに、自らのアンテナの情報感度が重要のようだ。

開発は郊外で集中

同社の本社は八王子市の郊外にある。「余計な来客がない」と、開発に集中するためあえて選んだ環境だ。そして従業員に対してはOJTを通じた人材育成を積極的に行っている。また「会社にとって役立つことを何でも提案してほしい」とケチケチ運動なる提案制度も導入している。

「夏休みなど長期休暇が明けて、早く会社に行きたいと思える会社にしたい」と、田仲社長は従業員の満足を高める必要性を強調する。そのことがひいては顧客の満足度を高め、世界に通用する強い会社へとつながっていくのだ。

——卓越した技術力で従業員27人の会社が、一丸となって世界最高の情報通信インフラを支える。

「スペクトラム・アナライザー」の小型化に成功。同社の主力製品の一つに