

私たちが

創る

産業復興創造  
東北の経営者たち

平成28年2月

# 基盤技術の高度化で新規市場を開拓



## アサヒ電子株式会社

ものづくり産業 [伊達市]

代表者 代表取締役 菅野 寿夫 氏

所在地 福島県伊達市坂ノ下 15  
TEL: 024-584-2111 FAX: 024-584-2114  
HP: <http://www.asahi-gp.co.jp/denshi/>



### 取り組み(事業紹介)

#### 長年培った信頼性と技術力をもとにものづくり産業の先端を走り続ける

昭和59年に大手家電メーカーのピアノデッキを生産する協力会社として創業したアサヒ電子株式会社。その後も一体型ムービーやカーナビ、PHS関連機器の製造など、常に先端の電子機器を製造し続け、平成14年からは自動車制御機器や携帯電話などの生産も手掛けている。

震災では天井が落ちるなどの被害もあったが、1週間後には操業を再開することができた。多くの製造業でサプライチェーンのリスク分散を図った影響を受け業績悪化に見舞われたが、同社の信頼性と技術力が培ったつながりにより売上は回復。また、震災を経験したことで再生可能エネルギーの重要性を再認識し、平成24年4月に認定された「ふくしま産業復興投資促進特区」に基づく税制上の特例も活用しつつ、太陽光発電モニタリング機器の開発している。そのほかにも平成24年にはトラクター転倒通報システムアプリ、翌25年には福祉施設向け睡眠モニタリングシステム、そして27年には産業用ドローンを開発するなど、特に震災後は新商品開発に注力している。

### 1 これまでの課題

- 大手メーカーの下請け中心の経営体質から、開発力を生かし信頼と技術に裏打ちされたものづくり会社への転換を目指す

### 2 課題解決の方法

- 支援機関を有効に活用しつつ、高い技術力と開発力で海外メーカーに対抗できる自社製品を開発し、市場を開拓

### 3 現状と今後のビジョン

- インターンシップなどを活用し、若い世代に製造業に興味を持ってもらうなど、人手不足解消に取り組む

### 1 これまでの課題

#### 自社製品の開発を強化するため技術ニーズの把握と開発資金の確保が必要

アサヒ電子は、創業時から電子機器製造工場として受注生産をメインに事業を行ってきたが、新興企業の躍進や製品のコモディティ化によって、激しい価格競争が引き起こされていた。このため、産業を取り巻く環境が大きく変わる時代に先行し、開発力にも磨きをかけておかなければならないと感じていた同社では、早くから自社開発部門を設置していた。

こうした中、震災によって第2工場が被災。1ヶ月近く震災前の稼働状況に戻すことができなかったほか、物流の停止で取引先からの受注もしばらく減った時期もあった。このため、それまで培った信頼性や技術力を武器に、価格競争や他社との競争を生まない独自の自社製品を開発する必要性を再認識したものの、自社の持つ技術力がどういった分野で応用できるかといったニーズの把握や、開発資金の確保といった面がネックとなっていた。



### 2 課題解決の方法

#### 支援機関によるアドバイスの有効活用で技術ニーズを把握し、開発費用の負担も軽減

自動車制御装置やスマートフォンなどの製造を手掛ける一方、それまで培った技術力と開発力を武器に自社製品の設計・開発に乗り出したアサヒ電子。製品開発には多額の開発費が必要となってくるが、その確保にあたってはさまざまな支援制度を活用している。睡眠モニタリングシステムの開発では福島県の「ふくしま医療・福祉機器開発事業補助金」を、産業用ドローン開発には「ふくしまロボット関連産業基盤強化事業補助金」を利用したほか、既存の太陽光発電パネルに後付けし、不良パネルの診断を可能とするモニタリングデバイス『Neoale®(ネオール)』の開発は、福島県産業振興センターの「ふくしま産業応援ファンド事業」の支援を活用しただけでなく、産業技術総合研究所の評価プログラムに採択された。これら支援制度の活用については福島県産業振興センターのアドバイスを受けている。こうした支援機関とのつながりは、補助金などの情報ももらうだけでなく、自社で持つ技術が何を作出せるのか、また、「こんな技術を持つ企業を探している」といったマッチングなど、新しいビジネスチャンスにもつながる可能性も創出している。

「現在ほとんどのドローンが中国製となっています。ものづくり日本としては、どうしても国産でつくってみたいじゃないですか。そこで現在、国内の会社と共同で開発しています」と社長の菅野寿夫氏。さらに、大手国内家電メーカーが手掛けるモバイル型ロボット電話の充電ホルダーも県内企業と共同で開発中だ。

現在、福島県では再生可能エネルギー・医療・ロボットの3本柱に力を入れており、地域の企業間連携や大学との産学連携による開発も数多く推進しているため、自社の持つ開発力と技術力を生かして積極的に関わっていきたくと話す。近いうちに新しい多くの製品が脚光を浴びることになるはずだ。

### 3 現状と今後のビジョン

#### 開発力を常に磨き続けることが市場開拓・新規参入のチャンスにつながる

震災を機に、再び注目を集めはじめた太陽光をはじめとした再生可能エネルギー。震災後に全国各地にメガソーラーが建設され、今や市場も大きなものとなっている中で、当社の開発したモニタリングデバイス『Neoale®』は、これから注目を浴びるだろう。

「自社開発は技術力の向上にもつながり、また新しい市場開拓のチャンスも生まれます。現在は製造部門の売上が圧倒的に多いですが、将来的には設計部門と製造部門の売上割合を5:5にまで持って行けたらと思います。そのためにも、これからも開発を続けていく予定です」。

こうした中、現在の課題は製造業の若手不足。「地域の活性化のためにもまずは若者が働ける場が必要」との考えの下、アサヒ電子では、平成27年からインターンシップも取り入れるなど、学生に製造業への関心を持たせる取組も行って、引き続き力を入れていく。

