

ETC 試験機に活路

● 商売・度外視

マイクロ波に魅了されて

独立したものの、自社製品の発売にはなかなか着目できなかった。仕事の中心は開発・設計の委託。マイクロニクス社長の田仲克彰は典型的な技術者タイプの経営者。パブル崩壊後は受注が自減りして資金繰りに苦労したが、窮地に追い込まれるほどではなかった。市場性や売り上げについて全然考えず、1年間を超える納期遅れを出して怒鳴られ

ても、面白いノを作ろうという気持ちで先行していた。

自信を深めた。

経営への目覚め

3年目の89年4月、菊水の電子工業向けに開発した「デジタルオシロスコープ」が、その年のグッドデザイン賞で産業機器部門大賞に選ばれた。受賞したのは菊水電子。このとき社内では白社製品として発売し

て、面白いノを作ろうという気持ちで先行していた。自信を深めた。経営への目覚め

一面付きの廉価製品を発売した。激しい価格競争にさらされ、

あつという間に市場を奪われる。結果的にマイクロニクス製品は生産中止に追い込まれた。

この出来事は田仲にとつて経営者としてのターニングポイントは知らなかった、

しい領域に果敢に取り組み技術者根性が裏目に出た格好だった。パブルがあったE.T.C.は狭域無線通信(DSRC)のアプリケーションの一つで用途はE.T.C.に限定されていた。マイクロニクスの独自性をさらに発揮するには、電波法の改正によるDSRC用途の拡大が必須。再び行く手に立ちほだかかった。高いハードル。「徹底すること」。

手痛い経験で得た「徹底」

ていれはという声も聞かされたが、田仲は意を介さなかった。「技術者冥利に尽きる。アイデアはいんだ」と、かえって自分の発想に

ナログ式」とは違っていたが、光磁気ディスクを評価する装置はまた市場になく、先駆けて開発できたことに満足していた。

グポイントとなった。敗因とも明かす。「経営者としての意識が非常に欠けていた証拠」と赤面する。

教訓かみしめ

転機がくる。念願だった高周波・アナログ式の測定器「ETC自動試験システム」を発売したのだ。97年に電波法で料金自動收受システム(E.T.C.)に5・8GHz帯のマイクロ波を利用することが定められた。ETCの実用化が迫り、試験機の需要が増えるのは明白だった。機運を得て翌年、ハンディタイプの車載器用デスター「ETCデスターE8000」を発売した。

勝つ

マイクロニクス ③

発売から5年、研究開発用としての需要が伸びつつあった。大手がモニタ

成り立たない。一度手を付けたらとことん追求し拡大を目指すべきだった。新器「ETC自動試験システム」

教訓かみしめ

手痛い経験で得た教訓をかみしめていた。

設計書は三書きが基本

