

◎マイクロニクス株式会社

# 先行者利益で「堅固な参入障壁」を構築

「競争が激しくなる前に先行し、市場優位に立とうというのが基本的な戦略です。つまり、これから参入しようという企業に早々に諦めてもらおうということです」

こういつて相好を崩すのは、電子測定器の開発・製造を手がける

マイクロニクスの田仲克彰社長(57)。同社は、今後の需要拡大が期待されるスペクトラムアナライザー(周波数分析装置)の小型・軽量化に世界で初めて成功した。

その市場制覇に向けた同社の戦略が、「市場が見えない段階から開発に着手、圧倒的なシェアを押しさよう」という独自の経営手法である。研究開発型企業が大企業に對抗していくための「勝者の戦略」といえるかもしれない。

マイクロ波の技術を得意とする同社が、ハンディ型スペクトラムアナライザーを開発、製品化したのは二〇〇二年三月。従来の高価格で研究開発用の大型製品は米国内の大手企業が手がけ、すでに市場も成熟化していた。

しかし、携帯電話や無線LAN(構内情報通信網)のインフラ整備が進む中で、設置環境などを測定



田仲克彰社長

する高機能で機動性があるスペクトラムアナライザーの需要は拡大してくことが予測された。田仲社長には「ハンディ型で、しかも低価格化を実現すれば、他社との差別化も可能」との読みがあった。

開発に当たっては、中小企業技術革新制度(SBIR)の認証を受け、補助金を利用できたことも早期の製品化を後押しした。

スペクトラムアナライザーの市場規模は海外を含めて一〇〇〇億円。このうちハンディ型は今後三〜五年後に一〇〜一五%(一〇〇億〜一五〇億円)を占めるまでに成長すると見られている。この市場の拡大に併せて同社は、現在の売上高三億円を五年後には二〇億円規模に伸ばす計画だ。

すでに海外での需要の伸びを見込み、米国、欧州、中国など世界

を九ブロックに分けて販売代理店を設置。各国の通信事業者や通信工事業者を対象に、本格的な販売活動に乗り出している。周波数別の製品群の拡充にも力を入れており、ハンディ型スペクトラムアナライザーの先駆け企業としての地歩を着々と固めつつある。

## 「技術に特化」が基本姿勢

実は、同社の「市場が見えない段階から開発に着手し、市場で高シェアを握る」という戦略は、スペクトラムアナライザーに限った



機動性の高い同社のハンディ型スペクトラムアナライザー

ことではない。

ETC(有料道路自動料金収受システム)の分野でも生かされている。高速道路用ETCの導入をいち早く察知し、得意のマイクロ波技術を応用してETC車載機器検

査システムを他社に先駆けて開発、国内九〇%というシェアを握っているのだ。

マイクロニクス社は開発効率を高めるため、大学との共同研究にも余念がない。ハンディ型スペクトラムアナライザーの製品群拡充の一環として電気通信大学、さらに横浜国立大学とは新分野のEMI(不要電磁波)検査機器の共同開発を進めている。研究レベルの高い大学との共同開発は、「技術に特化していく」という同社の姿勢を反映したものである。

昨年七月、同社は東京商工会議所主催の『第一回勇氣ある経営大賞優秀賞』を受賞した。受注型企業から脱皮し、ETC検査システムの分野で圧倒的な地位を確立するとともに、斬新なスペクトラムアナライザーを開発したことが評価された結果だ。「技術的に深みがあり誰も手がけていない分野の製品開発に先行投資していく」と話す田仲社長。それが、同社の成長の要因であるのは間違いない。

(取材協力)細田明彦会計事務所(フリー)川上清市

年商50億円を目指す企業の情報誌 THE STRATEGIC MANAGER No.007 1 JANUARY 2004

## 戦略経営者

特集 変わる地域金融

リベンジで中小企業は救われるか?

経営者向けにカスタムインタビュー 経営者 田仲克彰

先日は中小企業の「武器」である