

# 社内の猛反対を押し切り LEDより光が自然な次世代照明を開発

プリント基板の設計を行う株式会社豊光社の倉光宏社長は、大手企業への依存体質から脱却するために、新たな省エネ照明の開発に成功した。本年度はタイにも拠点を作り、さらなる販路拡大を目指している。

■ **倉光 宏** 株式会社豊光社 代表取締役社長  
(福岡県北九州市小倉北区上到津)

## 25歳で事業承継し、取引先と従業員の信頼を得るために努力

豊光社は、私の祖父と父が創業した産業用機械に組み込むプリント基板を設計する会社です。プリント基板の用途は幅広く、電話やクーラーなど電気が流れるものであれば使われています。私はもともと家業を継ぐつもりでしたが、一度外に出て修行するため、02年の大学卒業後は横浜の大手電機メーカーの系列会社で働き出しました。しかし、就職してすぐに父が病気であることがわかったので郷里に戻り事業承継を前提に会社に入りました。

入社後、父から社長業を学んでいましたが、05年に父が亡くなってしまったので、私は25歳で社長になりました。当時は景気が良く、業績面の問題はありませんでした。その頃の私の大きな問題は社員にいかにも認められるかということでした。社員は先代から勤めているベテランばかりです。社長としての力を発揮できな



「ソラナ」は商業施設、病院、飲食店など様々な場所で使われている

※ CCFL：液晶テレビのバックライト用の光源として使われていたが、近年、LED照明と並ぶ省エネ照明の選択肢として注目されている。

ければ、次々に辞めてしまうかもしれません。ですから一人ひとりに「何があっても私を支えてください」とお願いしました。

同時に先代からの取引先にも一軒一軒挨拶に伺いました。最初はきついことを言われることもありましたが、その人を理解しようと努力しているうちに良い関係が構築できました。

周囲の協力を得て、しばらくは業績も順調に推移していきだろろうと思われました。ところが、その矢先の2008年、リーマン・ショックが起きてしまったのです。

## 大手企業の受注が1割に落ち込み 次世代照明「ソラナ」の開発に取り組む

このリーマン・ショックによって下請けが、いかに脆いものであるかを痛感しました。というのも前年は15億円だった売上が7億円にまで落ちてしまったからです。主要取引先の手電機メーカーに至っては、受注が前年の1割まで落ち込みました。何とか持ちこたえたものの、これを機に、何としてでも大手に依存しなくて済む自社製品を開発しようと考えました。

時を同じくして、たまたま付き合いのある電子機器開発会社の社長から見せてもらったのがCCFLという光源でした。液晶テレビのバックライトなどに使われるものですが、そこで見たのは大型の照明として使われていたものでした。LEDより照射角度は広く、自然できれい

(左) 同社の次世代照明「ソラナ」  
(右) 盛況だった東京ビッグサイトの展示会



な光でした。寿命も4万時間でLEDと変わらない。調べてみると、便利な商品なのに市場は非常に小さい。しかも弊社のプリント基板の技術も流用できる。そのとき「この商材で蛍光灯や電球を作ることで、下請けを脱却できるのではないか」と考えたのです。

しかし社内でそのプランを話したところ、「こんな不況の時に新規投資は控えるべきだ」と猛反対にあいました。しかし、どうしても私はこのCCFLに賭けてみたかったので、100万円だけ使わせてくれないかとお願いして、社内で稟議が通りました。その時期に東京ビッグサイトで照明の展示会が開催されることを知り、それに間に合うようにサンプルとカタログを急いで作りしました。商品名はスペイン語で日なたを意味する「ソラナ」にしました。

そして展示会当日、評判が悪ければ商品化を断念する覚悟だったのですが、蛍光灯タイプを

■、電球タイプを■で売り出したところ「この値段はありえない」と、いつしかブースは黒山の人だかりができていました。カタログ約2万部も3日間ですべて無くなりました。そしてこの日を境に社員全員が協力してくれるようになったのです。

**下請け企業は不況に弱いので、何としてでも自社商品を作りたいかったです**

## 販売開始2年で基幹商品に成長 アジア(タイ)へ販路拡大

その後、カタログを見て代理店になりたいという企業が徐々に増えました。初年度である2010年の売上は1000万円程度でしたが、2011年

度は1億5000万円、今年は3億円に達する見込みで、基幹商品にまで成長しました。販売開始約3年でのべ8万本以上を売上げ、現在では全国の至るところで使われています。

昨年は北九州市の「中小企業アジア環境ビジネス展開支援事業」にも採用されました。これは海外で環境関連の製品の販路を拡大するため、現地で実証試験をする企業に500万円を支給する制度です。この資金をもとに、タイで試験的にソラナを販売したところ、高い評価を受けました。手応えを感じたので、8月からはタイで日系企業に委託し、生産を開始します。現地の企業などに販売する予定で、アジアの周辺国にも販路を拡大できればと考えています。

構成/本誌編集部



Profile ◆ 倉光 宏 (くらみつ・ひろし)  
豊光社 代表取締役社長  
1978年、福岡県生まれ。大学卒業後、大手電機メーカーを経て、2004年に豊光社社長に就任。得意分野である電気工学の知識を活かし、2003年にセンサ事業部を設立。また2010年にライティング事業部を設立し、「ソラナ」を開発。所在地：福岡県北九州市小倉北区上到津2-7-30 TEL: 093-581-4471