

## 今年タイに進出したばかりだが来年、日本の売上高を抜く公算 豊光社がタイでのCCFL(冷陰極管)照明ビジネスで出足好調

1969年1月に有限会社として誕生、1987年に株式会社になった豊光社(ほうこうしゃ)では、北九州市に本社を置き電子基板の設計をメインとして活動してきた。しかし2008年9月15日に始まったリーマン・ショック(Lehman Shock)にともなう世界同時不況で顧客のほとんどが大手電機メーカーだった豊光社の受注は前年比で9割も落ちてしまった。この危機を乗り切るため、「受注に左右されない自社製品を持ちたい」と倉光宏社長が決断したのがCCFL(冷陰極管)を使った照明器具の「ソラナ」シリーズの開発製造販売。日本国内で予想外の健闘をしているだけでなく、タイにも進出して今年からバンコクで組立販売を開始したが、「2014年にもタイがCCFLの売上高で日本を抜くかも知れない」(倉光宏社長)という好調さを見せている。

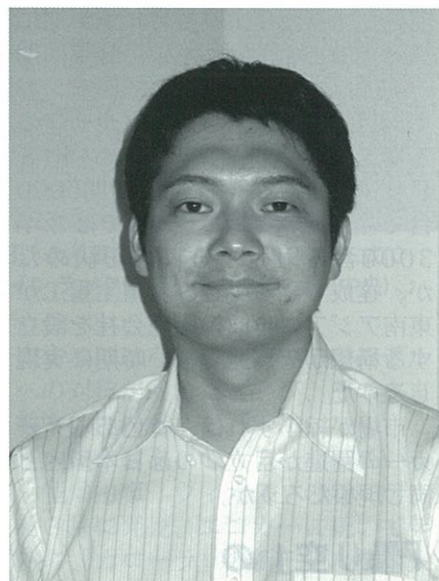
CCFL(冷陰極管)は日本で開発されたもので、コピー機の読み取り光源、液晶テレビ、初期のノートパソコンのバックライトなどとして長年使われている。このCCFLを照明ランプに使うと白く柔らかい光が出る。省エネ、長寿命で、LED(発光ダイオード)を使った照明器具と同様に少ない消費電力で省エネとなるが、CCFL照明ではLEDより演色性が優れ、ちらつきやまぶしさがない点に人気が出てきている。LED照明が急速に普及している一方ではLEDから出るブルーライト(青い光)の危険性(HAZARD)が指摘されている。LEDが発するブルーライトは波長380~495ナノメートルと可視光線でも最も短い波長でエネルギーが大きい、この青い光が網膜を痛め、加齢黄斑変性症になる恐れが指摘されている。目が疲れる原因にもなる。しかしCCFL照明では光の総量に占める青の割合はLEDの6分の1とされる。

豊光社の倉光宏(くらみつ・ひろし)社長は福岡大学工学部電気工学科で強電をメインに学んだがソフト開発にも興味を持った学生生活を送り、2002年の大学卒業後はパナソニック系企業に入社したが、すぐに辞めて祖父が創業、父親が社長として経営していた豊光社に入社した。これはまだ50代だった父親のガンが再発、悪化していることがわかったためだった。入社して父から経営を

学びはじめたが、2005年に父を亡くした倉光宏氏は25歳で社長を継いだ。倉光宏社長は、幼少時代から会社を創業した祖父、父親から「人に使われないで使う側の人間になれ」と言われながら育ち、自分もいつかは経営者になりたいと考えてきたという。

リーマン・ショックからほぼ1年後の2009年の夏。業容拡大が可能な自社製品を何とか開発したいと考え歩き続けていた倉光社長が、同じ福岡県の電子機器開発会社を訪問した時にその社長からCCFL(冷陰極管)を照明として使うことができるという話を聞かされた。倉光社長は「これだ!」と直感した。次世代照明としてのCCFLは、近年導入が進むLEDを使ったランプや蛍光灯に劣らない省エネ性能があり、従来の蛍光灯の3~6倍の寿命があり、消費電力も一般蛍光灯に比べ半減する。

「当社が得意としている基板設計技術を生かせばCCFLを点灯させる軽い電源インバータ基板が開発できる。長年大手電機メーカーの下請けで培った品質管理技術をきつと活かせる」などと倉光社長は考えながら豊光社に戻った。さっそく幹部に集まってもらってCCFL照明を新事業としてやりたい、と提案したところ、幹部全員から「売上高が落ちている今、照明器具に素人の当社が手を出すべきではない」と大反対された。



豊光社の倉光宏社長

それでも倉光社長はあきらめず「では自分でやろう」などと考えていた矢先、豊光社のメインバンクの一つである山口銀行が地域企業の助成として100万円を無償で援助してくれることを知った。展示会への出展費用や新製品を紹介するパンフレット制作費にもこの助成金が使えらるという。そこで調べたところ半年後の2010年の年初に東京でリードジャパンが主催する「次世代照明技術展」があることがわかり、それまでに豊光社としての製品を開発してそこに初出展することにした。「ひなた」を意味するスペイン語の「ソラナ」から商品名は「ソラナ(SO

LANA)」に決め、部材を各方面から調達して日本製としてのこだわりを持つ自社製品として開発、蛍光管タイプでは外装管にポリカーボネイト樹脂を採用して割れないようにした。そして販売価格は当時のLED蛍光灯の約3分の1に設定した。

「これで評価されなければCCFLを諦めるつもりだった」と倉光社長。しかし展示会では用意していた10,000部の「ソラナ」の製品カタログが初日にまったく無くなってしまふほど注目され、急ぎよ1万部を追加印刷して会期中にすべて配布しきった。予想した以上の好評で豊光社は新規事業としてCCFL照明の開発製造販売を正式に開始した。

### タイに進出

豊光社は2012年11月にタイでサイアム・ソラナ(資本金250万バーツ)を登記、2013年からCCFLのタイ市場への出荷を開始したばかりだが、すでにCCFLはタイで大型新商品に育つ自信と手応えを感じている。CCFLのビジネスはタイではバイオニア事業にあたるため、タイ政府のBOI(投資委員会)から5年間の法人税免除などの恩典を取得した。現在の従業員は7人。サイアム・ソラナの常勤トップは橋内慎(はしうち・しん)MD(マネジングダイレクター)だが、日本の倉光社長がタイ代表を兼務しており、毎月タイに来て陣頭指揮している。

倉光社長がタイに初めて来たのは九州で親しい経営者と一緒に3年程前のことで、タイのパートナー探しを兼ねてゴルフを楽しむためだった。この時、バンコクで会った各方面の人にCCFLの「ソラナ」を見せて反応を探った結果、日本とは異なってタイ人の多くはLEDに対してあまり良い印象を持っていないと倉光社長は感じた。「ソラナ」は新しい商品としてタイ人に受け止められ、「ぜひパートナーシップを組みたい」という企業を複数見つけた。その後、信頼できるタイ人3人のパートナーを得て、グローリーインターナショナルビジネス社という「ソラナ」の販売代理店をタイ

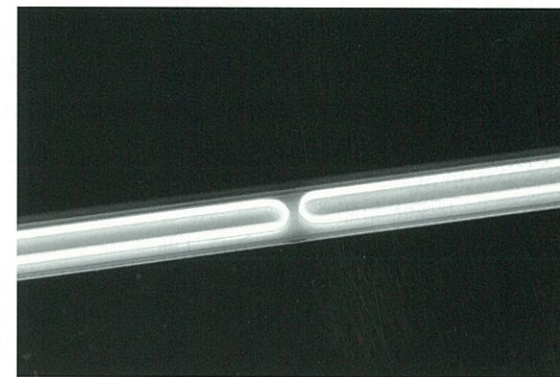
側60%、日本側40%の出資でバンコクのラークラバンに設立した。サイアム・ソラナの事務所兼工場は、同じタイ人パートナーが選定してくれ、バンコクのオンヌット通りのソイ36という小道を少し入ったところにある建物を契約した。現在組み立てているのはCCFL照明の口金部分を中心。日本の同社工場でもやっていることだが、このタイ工場でも出荷前に日本人による「エージング」「目視検査」「消費電力チェック」を全数検査している。去る6月にはバンコクのBITECと言う国際見本市会場で開催された省エネ関係の展示会に出展してCCFL照明を紹介したところ反響が大きく、タイに留まらず周辺国からも販売パートナー契約を結びたいという打診を複数の企業から得た。

タイではすでに中国からのLED製品が市場に多数出まわっている。「価格は蛍光灯より高いが品質も良くなく、東南アジア各地でもあまり受け入れられていないという印象を持った。さらに私がチャンスだと思ったのは、タイが大変な親日国だという点」と倉光社長。価格が同じなら中国製や韓国製より日本製を選ぶ。そこに倉光社長は付加価値がつけられるチャンスを感じた。バンコクでの展示会に出展しても、「メイドインジャパン」と書く評判が良い。しかし先入観なくCCFLをタイ人に評価してもらったところ、「CCFLの方がLEDよりも優れているのに、どうしてCCFLの知名度が低いのか」という質問が多く出たという。しかし倉光社長は、「LEDはライバルが多く、ビジネスとしても飽和状態にある。中小企業にとってのこれからのキーワードは『差別化とニッチ市場狙い』ではないか」と感じている。

「日本ではLED=省エネと、説明しなくてもLED製品が売れるが、CCFLの良さを分かってもらえるまでに時間がかかる。消費者も



サイアム・ソラナのバンコク本社・工場



サイアム・ソラナのCCFL製品

商品を選ぶ場合、実績のある大手を選ぶケースが多く、良い製品を中小企業が作っても、なかなか評価されにくい(同)という日本の現状もある。「日本の顧客は見積もり書だけは熱心に集められるが、机の上に(見積書を)積んでおくだけで、購入の決断をすぐにはされないのでは時間がかかる。しかしタイでは会社のオーナー同士が直接話してその場で決めるケースが多い。もちろん買わないことを即決されることも多いが、その方が次の話に早く進める。また、日本ではライバルが多すぎて大型案件があれば価格の叩き合いになり、結果として薄利多売になりやすい」と倉光社長はタイに比較してみる日本でのビジネス環境に不満がある。

タイは日本よりも遅く、2013年に入ってCCFL(冷陰極管)照明の販売を開始したばかりなのだが、「来年(2014年)には早くもタイの方が日本の売上高を上回る可能性が高まっています」と倉光社長はバンコクの本社で語った。

(アジア・ジャーナリスト 松田 健)