

## 70年前から産業分野のシステムニーズに応え続ける開発力で 新機軸となるサイネージ事業も好調に拡大中

名古屋市を拠点として、システム開発や店舗経営など多角的な事業を展開する三幸電子。古くからのJASA会員である同社の計測器製造から始まった開発の歴史は、デジタル化、オートメーション化の進展に合わせ高まった、さまざまな分野のシステム化ニーズに応えてきたものでもある。そのノウハウは、新たな柱として期待されるサイネージ事業に受け継がれている。一方で賃貸・飲食事業を展開し、街づくりにも貢献中だ。多角化にあっても「精神は組込み企業そのもの」として事業を推進する同社の代表取締役・香川利光氏に話を伺った。



代表取締役 香川 利光氏

### 計測器の製造受注を機に創業

産業用システム、LEDサイネージの開発からビル・マンション物件の賃貸、カフェや飲食店経営などにおよぶ事業の多角化で成長を続ける三幸電子。代表取締役の香川利光氏は「何がメインかわからないような状態ですが」と笑いながらも「計測器の製造が事業の始まりで、まさにシステムハウスそのものでした」と振り返る。もともと大学の非常勤講師や電機系企業に関わっていた創業者の元に、計測器がつくれるならと依頼されたことがきっかけ。1950年ごろに遡る話だが、なにせ電子部品がなかなか手に入らなかった時代、「進駐軍の払い下げの部品を使っただけでもあったようです」

当時、計測器は大学の研究室や航空機関係の企業など多くの需要があった。必要だが手に入らない、そうした願いに応え副業的に始めたものが、賄えきれないほど注文が入るようになり事業化したという。

当初は受注生産だったが、80系68系といった8ビットCPUの登場を受け計測器の標準化に着手。制御装置や演算装置といったコンピュータの各種装置を1組の共

通の線で共用するバスライン方式で構成し、注文に応じ組み合わせることで製造を続けた。「工業用としてリアルタイムOSを自社開発し、アプリケーションを乗せていきました。地域的に多い自動車関連や、工場のライン設備を集中監視して進捗管理や不良率の改善につなげるシステムなど提供しました」

当時発足された任意団体「中部システムハウス工業会」に参画し、会員企業とともにマイコン応用を事業としていく活動を開始、コンピュータ部門を立ち上げて製品化に拍車を掛けていった。その団体が現JASA中部支部となるもので、JASA設立時からの会員である。

### ノウハウを活かし 多ジャンルのシステム化に対応

計測器製造で培った計測技術は、工場の汚染物質量の計測などロガーシステムの開発へも広がった。以後、得られたノウハウはさまざまな分野のシステム化に活かされていくことになる。

そのひとつがパチンコ遊技機やホールのデータ管理。遊技業界は80年前後から

デジタル化、コンピュータ化が急速に進み、1台1台から取得するリアルタイムの測定データを本部で集中管理するなどシステムニーズが高まった。商社からの依頼に「実績のあった生産管理システムとぴったり合っていた」としてシステム化に対応していった。

ホールシステムでは、客が得た出玉を店に預けておき後日再プレイができる「貯玉」の管理システムにも着手した。「出玉を預かり払い出しを遊技機でリアルタイムに行う。出玉はお金と一緒にですから、ホールにはATM機が1000台あるイメージ。要はバンキングシステムと同じです」。また顧客管理のノウハウも得て、ホテルのルーム管理や飲食店でのオーダーシステムなど、クラウドコンピューティングに通じるシステム化の実績も積んできた。

### 賃貸・飲食事業で業績拡大、 街づくりにも貢献

「いまは顔認証で顧客管理ができないか進めている」と新たなチャレンジも始まっているが、多分野に広がるシステム開発には「昔から解決策を日々考え続けて



① 本社内のショールームでは取締役の香川俊宗氏が自社のサイネージを紹介してくれた。② 柱に設置できる曲面タイプのサイネージ。③ 設置スペースに合わせて上にも左右にもつなぎ合わせて拡張できるタイプ。誰でも簡単に接続できる点も大きな特徴だ。

いまに至っている」と香川氏が評すベテラン世代の力が大きく働いているようだ。

「マイクロコンピュータができた頃から開発にかかわっている社員は、メモリやI/Oが足りないとか処理能力が足りないといった状況に悩み抜き対処してきたことで、クリエイティブな発想力が備わっています。お客さんからの無理な依頼に頭を悩ませることと同じで、それを解決する能力が基本的にシステムの設計力の基になっています。若い世代になるほど開発環境が満たされ、そうした発想力が自ずと養われなくなってしまう傾向がある。そういう点では、「次の世代にどう継承していくかはひとつの課題」と香川氏は口元を引き締める。

また悩ましかった点が、案件の規模の大小で業績に浮き沈みが出てしまうこと。「通年で見れば悪くなくても、時期により開きが出てしまい平準化が難しい状況でした」。その打開策としての展開が賃貸事業、飲食事業へとつながっていった。

「昔は滞在する場所がなく駅裏と言っていた、名古屋駅の新幹線ホーム側に建てた飲食ビルやホテルも盛況です」と香川氏は街づくりの一環としての役割を口にする。飲食店は店子が見つからなかったため自社で始めた経緯があるそうだが「最初に声を掛けた相手が後になって後

悔していました」というほどで、連日賑わいを見せているようだ。

### 新機軸となる サイネージ事業が成長中

現在のメインとなりつつあるのがサイネージ事業。これからの新機軸として「2年ほど前に恐る恐る始めた」そうで、香川氏はその経緯を次のように話す。「電子機器の価格は急落し、端末はスマートフォンで済みサーバはクラウドで済むといった状況で、かつて数億円の開発規模だったシステムが月額数百円、数千円で使えるようになった。この先、我々に何が残るのか考えると、せいぜいソフトウェアの使用料くらい。そこで新たな事業をということで、端末の領域に戻り事業化しました。デジタル情報の出力ということでは液晶もありますが、屋外で見たい、大きな画面で見たいといった、サイネージなら対応可能となるニーズは多々あります」

設置場所やスペースなど案件ごとに異なるため、ほとんどがカスタム品になるという。上や横につなげスペースに合わせて拡張できるユニットタイプ、丸い柱に設置可能な曲面タイプなどオリジナリティのある多彩なサイネージが開発されている。「ニーズに応えるために必要な素材は世界中を探してでも見つけて仕入れます」と

いう香川氏の言葉からも、同社の真骨頂がうかがい知れる。

もうひとつ同社の特徴を表すものが公式広報キャラクターとして活躍中の「シンシア」。ももとは社内の意識改革として“性能だけではない、外見の重要さ”を認識してもらうためのアイデアだという。構図も含め考案した取締役の香川俊宗氏は「ハードウェアやシステムが均一化し、どのメーカーがつくっても横並びになるなか、差別化する要素はソフトウェアやコンテンツになる。それも見せ方の工夫ひとつで変わってきます。性能だけではないことのアピールのひとつの手段として具現化したものです」と説明してくれた。

さまざまな分野での実績を重ねていながらも「精神は組込み業界の企業そのもの」と語る香川氏。だからこそJASA会員として、同じ会員企業と共有できる場は何より貴重に感じているという。「JASAの一番の魅力は同業者の生の声が直接聞けること。いま困っていることや開発しているものなど会話を通じて生きた情報が入ってくることです。もともとそうした情報が統計になったり白書になったり世に出回るとあまり価値もなくなりますが、みんなが情報交換できる場が持てることに会の意味があると思っています」とコメントをいただいた。

●「会社訪問」のコーナーでは、掲載を希望される会員企業を募集しています。お気軽にJASAまでお問い合わせください。