

とくしまのがんばる企業を応援します

Tokushima

2022 June
No.467

企業情報とくしま

(公財)とくしま産業振興機構
www.our-think.or.jp



徳島の
企業

株式会社ルックス電子 / 最先端を走る技術



Contents

徳島の企業	02	弁理士から一言	10
株式会社ルックス電子		知的財産権に関する判例紹介3	
とくしま起業人	04	徳島県よろず支援拠点	12
● タンタンヨーグルト工房		商品開発のポイント	
● Hi-COLOR handworks		平成長久館セミナー一覧	14
事業紹介	06	近日開催の平成長久館セミナー一覧	
徳島県プロフェッショナル人材戦略拠点のご案内		アジア展望～上海事務所だより～	15
とくしま消費者志向経営推進組織	08	「都市封鎖」という新たなチャイナリスク	
消費者志向経営及び消費者志向自主宣言について		会館だより	16
徳島クリエイターズライブラリ	09	新着の補助金情報	
登録クリエイター紹介			

Pick up News

関連記事 P2

世界を幸せにするモノづくり

B to B企業であるため知名度はさほど高くないが、阿波市には最先端の技術を誇る企業がある。その技術によって私たちは日々幸せを実感し生活することができる。最先端の技術は、設備だけではなく、徳島の洗練されたセンスを持つ技術者たちに支えられている。その順調な経営の背景には経営者の厳しい経験があった。

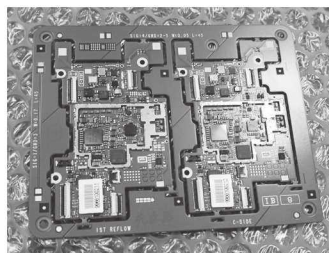
徳島の企業

Tokushima

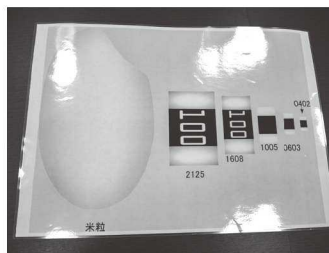
株式会社ルックス電子

最先端を走る技術

徳島の地で、最新の設備と生産技術、そして多様性のある技術者を揃え、日本のモノづくりを牽引する。そこには、従業員をリスペクトする文化が根付いている。



製造しているプリント基板（サンプル）



極小基板の例



代表取締役社長 北原 秀晋氏
(取材対応時)



製造部営業 Gr 係長 大久保 弘樹氏

徳島の地で

徳島市内から車で阿波市の住宅街を走っていると、右手に大きな看板が見える。「ルックス電子」だ。看板案内を目印に細い道に入るとすぐに大きな工場が見えてくる。周囲の建物でも際立って大きい。ここはもともと小学校があったところだと社長の北原秀晋氏が温かな笑顔で語ってくれた。もともとは1906年（明治39年）に北原氏の曾祖父がコメ、コウモリ傘を中心とした貿易を和歌山県でスタートし、実父が社長のときに徳島の地に移ってきたと言う。当社の主たる事業はスマートフォンなどの内部にある部品をハンダで取り付ける基板を製造する、いわゆる基板実装することである。取引先はパナソニック、富士通、三菱電機、そして地元徳島では日亜化学工業など日本を代表する製造業。日本の製造拠点を海外に移転することが目立った時代には、何度も海外進出を誘われ、そして断ってきたという。また、この地は取引先との交渉にも決して利便性が良いとはいえない。そのような背景がありながら徳島に根ざして活動するのは決して地元の雇用を守るという意識だけではない。当社の先進的な設備と技術力は西日本ではトップであり、それを維持するためには多様な人材を継続的に採用する必要がある。その点では徳島でいることのメリットが大きい。親子で働いている従業員がいる会社となった現在、当社は徳島を代表し、これからも着実に伸びていくことを確信させて

くれる。

なぜこのような製品が？

ルックス電子とは何をやっている会社なんだろうか？当社の主要事業である基板実装を行っている会社は日本全国にある。ただし、小ロットから大ロットまでフレキシブルに対応でき、実装部品同士を高密度・狭隣接、いわゆる部品と部品の間が0.1ミリ程度の超高密度実装までできる会社はほとんどない。また、実装・組立・完成まで一貫生産が可能となっていることもあり、多くの取引先の支持を得ている。エンドユーザーの領域は広く、パソコン、スマートフォン、タブレット、自動車のヘッドライト、メーターパネル（バックライト）、電池の制御（電動自転車、非常用電源、大手電子タバコ）、医療系としてはCTスキャン解析ボードなど、いわゆる我々の「日常」に欠かせないものとして存在するものがほとんどだ。しかも、スマートフォンなどは5Gが出てきて、よりコンパクトに高機能なものに対応していく必要がある。なぜこのようなアップルでもまだやらないような最先端の技術力を誇り、多くの企業との取引が可能になったのだろうか？

静かな工場

まず工場に入ると、整然とした実装のラインに圧倒される。それに加えて、設備の出す稼働音が静かであることにも驚かされる。もちろん設備は先駆的なもの

のを揃えている。直近では、昨年12月、今年の4月、5月にも新しい設備を導入した。基板にはんだ付けを行う工程だけでも、ローダー（投入機）、印刷機（はんだ塗布機）、マウンター（部品搭載機）など多くの設備があるが、それに加えて、インサーキットテスター、フィクスチャレスやX線透視装置のような高速で高精度な検査装置を充実させ、目視検査とともに品質を支えている。

また、生産の技術や仕組みを担っている生産管理技術の充実ぶりにも目を引かれる。生産管理システムでは、進捗状況の「見える化」が実行されており、工場内の末端にて生産工程中にある基板まで確認でき、かつ不良の箇所があれば詳細まで画像で確認できる。これは自社のSEでソフトを組んだという。そしてなによりも、整然としたラインの並び、広い通路、静かな設備、整然と並べられた器具、全てが適性人員なども含めて、高度に管理されていることが理解できる。そして生産管理技術向上にかけられる弛まぬ努力がうかがわれる。たとえば、工場の一角には、品質管理のための創意工夫を称えるボードがある。そこでは、生産改善の工夫を行った「わかりやすい」画像などが添付されている。どれも新しく、古いものは一枚もない。古くは電気毛布、テープレコーダーや携帯電話から今に至るまで時代の最先端の技術を維持している理由が理解できる。

いくら、設備が最新であり、弛まぬ生産技術の向上を行っていても、最終的



社内での技能研修



小学生による見学会



社員旅行での交流（コロナ禍前）



代表取締役社長 北原 秀晋氏

には「人」の力が優れていないと超一流とは言えないのであろう。たとえば、高速で高精度な検査装置によって、不良箇所を特定できたとしても、実際の修復などは人の力が必要だと北原氏は力説する。高密度・狭隣接の実装では不良箇所を直していくには、人のセンスが絶対欠かせないのだ。我々が使っている小さくて、薄くて軽いスマートフォンには、このような「人」の努力があつてのことなのだ。生産技術を支えるSE、センスを備えた人、という言葉聞いて、「人材」が何よりも欠かせないことが実感できる。

取引先の拡大

当社の受付を過ぎてすぐのコーナーに、多くの有名企業から表彰された賞状、盾が展示されている。

もともと北原氏は大学を卒業して三洋電機に就職し、その後約20年前に当社に入社、その後稼業を承継した。そのときは三洋電機の占める取引割合は90%に上るといふ。それがここまで取引先を拡大できたのは何故だろうか。どのように素晴らしい技術力があつても、最新の設備を揃えていても、自然に取引先が増えることはない。ここまで取引先を拡大できた要因としては、当社の見える営業力と隠れた（潜在的）な営業力の組み合わせと、それを推進する北原氏の強い危機感がある。まず、強い危機感については、そもそも前述したが、かつて当社の取引先のほとんどが三洋電機に依存してたことにある。一社に依存することによるリスクに直面したことに加えて、2008年のリーマンショック、2011年の東日本大震災、タイの洪水など、次から次に起こる金融危機、自然災害を目の当たりにし、積極的に動いていく必要を痛感した。

目に見える営業力としては、定期的に

行われる営業方針の会議、そしてこのようなモノづくり企業には珍しい「足」を使った地道な営業努力がある。北原氏と製造部営業 Gr の大久保弘樹係長は、太いパイプとなり継続的な取引を取っていくためには最低5年はかかるかと力説する。単発的な仕事きたとしても、試作から本格的な受注に至る継続的な取引を獲得するには忍耐力と覚悟が必要なのだろう。アポイントを取って訪問したのに門から中には入れてくれなかった、などと明るく言う北原氏と大久保氏にも経験に裏打ちされた営業に対する自信がうかがえる。

そして、基板実装と並ぶ事業分野としてメタルマスク判定機、メタルマスクはんだ飛散防止ユニットがある。これらは、いわゆる当社が開発したFA機器であり、自社ブランドとして販売している。それぞれ生産品質の向上や実装工場環境改善を目的としており、自社の基板実装を行う中で開発を進めたものである。これらを販売して自社のブランド力を高めたり、売上の多角化を行ったりすることで、リスクを軽減させることも目標としているが、自社ブランドでFA機器を開発したことで全国地区での大きな展示会、イベントに出展することで、これまで接点がなかった会社と出会う効果もあるという。このような、技術力があるが全国的な知名度が低い製造業にとっては何より認知度の向上が課題となるが、当社の場合は一見時間がかかり非効率に見えるやり方で着実に結果をだしてきたと言えるのだろう。

会社のパーパスは

当社のパーパスは？と聞いてみた。社会的な意義、社会問題の解決…。北原氏はゆっくりと口を開いてこういった。「経営理念に書いてあることはもちろんのこと、何よりも世界中の人たちに幸せ

な生活を送ってもらうための（暮らしを支える事業をしていく、ですかね）。「世界中の人たち」というのは、顧客、エンドユーザーだけではなく、仕入先も、そして何よりも自社の従業員をも含めて考えているのであろう。工場で見ると北原氏の従業員に対する対応は丁寧であるだけではなく、自然と相手に対するリスクベクトルがにじみ出ている。そして「幸せな生活、暮らし」、あえて何が幸せかは聞かなかったが従業員に対する態度が、人々にとっての幸せの定義を教えてください。

不確実な時代に

2年以上になる新型コロナウイルス禍、ロシアによるウクライナへの侵攻、気候変動、そして急速に進む物価上昇、円安…。これらはもちろん、自社の経営に影響がある厳しい外部環境の変化だが、これまでの危機を乗り越えてきたことで、今後も乗り越えることができるだろうと北原氏は語る。そして、今後目指していることは何か？と聞くと自動化を進め、小ロット・多機種生産をもっと進めていきたいと丁寧に答えてくれた。大きな夢をあえてぶち上げなくても、自社の従業員はついてきてくれる、その自信を北原氏の発言にみた。

（文責 四国大学教授 藤井一郎）

Company Profile

会社名 株式会社ルックス電子
所在地 阿波市阿波町安政89-4
設立 1906年
資本金 10,000千円
従業員数 160名（アルバイト・パート含む）
TEL 0883-35-5353
FAX 0883-35-6438
URL <http://www.lux-t.co.jp>