

A Key Race for Latino Voters

INTERNATIONAL

Newsweek®

CRISIS

As many as 4 million refugees will flee Ukraine in coming months.

CAN EUROPE HANDLE THE STRAIN?



18-25.03.2022

ISSN 2052-1081



ABU DHABI DH35
ALBANIA €6.25
AUSTRALIA \$11.00
AUSTRIA €9.20
BAHRAIN BD3.5
BELGIUM €6.95
CHINA RMB80
CROATIA HKR70

CYPRUS €6.50
CZECH REP. CZK130
DENMARK DKK49.95
DUBAI DH35
EGYPT E£ 65.00
FINLAND €7.60
FRANCE €6.50
GERMANY €7.10

GIBRALTAR €6.05
GREECE €6.50
HOLLAND €6.95
HONG KONG HK\$80
HUNGARY FTI.800
IRELAND €6.25
ISRAEL NIS35
MONTENEGRO €8.30
MOROCCO MDH70

KUWAIT KD3.00
LATVIA €6.50
LEBANON LL10,000
LITHUANIA €8.99
LUXEMBOURG €6.60
MALTA €6.50
MONTENEGRO €8.30
MOROCCO MDH70

NEW ZEALAND \$14.00
NIGERIA \$3.40C
NORWAY NKR79
OMAN OR 3.250
POLAND PLN28
PORTUGAL €6.50
QATAR QR65
MALAYSIA RM2790

ROMANIA LEI 42.00
SAUDI ARABIA SR35.00
SERBIA RSD1035
S LEONE SLL30,000
SINGAPORE \$11.95
SLOVAKIA €6.50
SLOVENIA €8.50
SOUTH AFRICA R55.00

SPAIN €6.50
SWEDEN SKR79
SWITZERLAND CHF3.30
UK £4.95
US \$9.99
ZIMBABWE ZWD4.00

新光電子株式会社：適応することが生きる道

新光電子株式会社は、これまで数々の困難に直面しながらも、創業50周年に向けた新商品のリリースを控え、復活を遂げ、未来に目を向けている。



「我々の営業チームはお客様のエンジニアと密接に連携しているの、ニーズを瞬時に把握することができるのです」

新光電子株式会社 代表取締役、榊 英雄

1974年に設立された新光電子株式会社は、約半世紀にわたって半導体産業の中心で活躍してきたが、その歴史の中にはさまざまな変化があった。かつて半導体製造のグローバルリーダーは東芝や三菱電機だったが、この20年で主要プレイヤーは変わっている。日本企業はもはや自ら半導体を作るのではなく、海外で購入した半導体を自社製品に埋め込むようになったのだ。榊社長は「これが新しいスタンダード」と言う。この方向転換の背景に



小田原本社

は、国内市場の縮小や人手不足など、業界を取り巻くさまざまな課題が要因として挙げられている。樹脂材料の不足は生産能力に影響を与え、新型コロナウイルス



珠海日嘉新光電子有限公司

スの大流行はメーカーの操業停止を招いただけでなく、ただでさえ低い出生率をさらに低下させることになった。しかし、同社は決してひるむことなく、事業構造の転換を図り、一世一代の難局に立ち向かっている。外国人労働者を雇用して人手不足を補うだけでなく、中国や米国と緊密に連携してグローバルな市場開拓を進めているのだ。「人口が減少する日本では、いる人間の労働力をこれまで以上に効率化することが重要であ



カスタマイズされたフォトセンサー

り、自動化は不可欠です」と榊社長が語るように、新光電子が生き残る鍵は自動化にあるのだ。

ATMなどの自動化製品に使用されるフォトセンサーは、世界市場でも成長性があると指摘されている分野だ。実際すでに米国、中国、ドイツ、フランス、イタリアなどに同社のセンサーを使用した産業用機器が輸出されている。日本製品を分解して模倣しようとする企業の存在は「不可避」かもしれないが、榊氏は、競争が付加価値を生み、「製品の高性能化」につながることを強調する。

そのひとつが、埃の多い環境にも対応できる新しいセンシング技術である。「日本ではATMが屋内にあることが多

いですが、香港、中国、アメリカなどでは屋外にあることが多い。機能を十分に発揮させるためには、防塵性が大切なのです」同社の先駆的な技術は、国内外のメーカーに模倣されているが、インドや中国など屋外に埃が多い地域にも輸出され続けている。新光電子は、顧客の高度な品質保証要求に応えることで、既存製品の付加価値を高める「提案力」と「提供力」を発揮しているのだ。

また、同社製品が活躍する分野は銀行機械製造だけではない。例えば、効率的で低コストの検査が不可欠な医療業界では、自動化の重要性がますます高まっている。特に予防医学の分野ではその傾向が顕著であり、日本が得意とする血液分析・検査機器も、現在大きく発展を遂げているところだ。榊氏は、一般的な血液検査装置では「分析に30～40個のフォトセンサーを使用する」と指摘し、新光電子が



各種フォトセンサーラインナップ

「顧客のニーズをつかみ」短期間で試作品に仕上げる技術・ノウハウを有していることが今後につながることは明白だろう。「現在私たちは、部品製造の一部を担ってくれる中国企業と提携条件を協議していますが、逆に欧米市場に関してはメーカーではなく、販売代理店を探していま



珠海日嘉新光電子有限公司の生産ライン

す」と、榊氏は数年後に向けて、海外との提携を視野に入れていることを明らかにしている。

創設50周年を迎え、現在40億円の売上が50億円に達することも期待された中で、パンデミックの影響もありこの目標は達成されなかった。しかし新製品がリリースされたことで、可能性は再び現実味を帯びてきている。新しいタイプのフォトセンサーを開発し、今年中に2つのバージョンを発表する予定なのだ。

創業者一族とは血縁関係のない榊氏自身は、「今年発売される新製品には多大な投資をしているので、これを成功させなければならない。また、製品の付加価値を高めていかなければならない」と創業者の遺志を継ぎ、後継者に思いを馳せている。また、オートメーションに力を入れる一方で、「金銭的な投資や新製品も大事ですが、人間的な要素も重要です」と注意喚起の言葉も口にしたのも印象的だ。同社が50年後も繁栄し続けるためには、優秀で高い技術を持った新しい世代の技術者を確保する必要があるということなのだろう。