

トップが語るわが社の
技術
製品戦略

次世代の電子産業を支える高周波技術を軸に 電子計測器市場でシェアトップを目指す

ドイツを本拠とし、とくに携帯電話向けの電子計測器では世界的なシェアを誇るローデ・シュワルツ (Rohde & Schwarz) は、得意とする高周波領域の技術を生かして、高度な電子計測器や放送機器をグローバルに展開している。同社日本人の代表取締役社長を務める笠井伸啓氏に、同社の戦略や強みを聞いた。

ローデ・シュワルツ・ジャパン

代表取締役社長 **笠井 伸啓氏**

高周波測定器や放送機器に強み

——御社の概要を教えてください。

笠井 ローデ・シュワルツはドイツのミュンヘンに本社があり、設立は1933年です。80年近くにわたって電子計測や通信などの高周波領域でインベティブな製品を提供してきました。

現在のビジネス領域は大きく3つに分けられます(図)。主力となるのが電子応用測定事業で、いわゆる測定器やテスターを提供しています。高周波技術やノイズ抑制技術に強いのが特徴で、DCからテラヘルツ (THz = 10の12乗Hz) まで、ICの開発を含めて自社ですべてカバーしているのは当社だけです。

2つめが放送機器事業で、「映像編集から送信まで」というコンセプトのもと、映像の編集、蓄積、および送信に関連する機器を放送局などに提供しており、80カ国で採用されているなどワールドワイドでトップシェアを誇っています。先日もある有名なハリウッド映画の制作に当社の機器が使用されたほか、日本でも一部のキー局が導入を始めています。

3つめがセキュリティ事業で、相手側が発する電波の周波数を分析して情報を収集する「ELINT」と、通信の内容から情報を収集する「COMINT」の2つを

手がけています。高度な暗号化技術と暗号解読技術の両方を持っているのはおそらくローデ・シュワルツだけだと思います。

——経営方針と御社ならではの強みがあればお聞かせください。

笠井 「優れた製品こそが成長のドライビングフォースである」という考えの下、マーケットシェア1位または2位の事業分野に注力することを経営の基本方針のひとつに掲げ、優れた製品の開発と提供に努めています。そのためには世界最高水準の製品や業界初となる新技術を常に開発し続けていく必要があり、売上の15%以上を研究開発に投資することを経営ガイドラインとして定めています。実際に2010年度と2011年度は売上げのおよそ20%を開発投資に充ててきました。主力事業である電子計測器の開発にはおよそ2年を要しますが、そういった重点投資の成果がようやく新製品となって登場し始めているところで、数年内には業界シェア・ナンバー・ワンを獲得できる見通しです。

また、ローデ・シュワルツは非上場企業ですから、不況のときにも株価の動きや株主の意見に左右されることがなく、中長期で戦略を実行できる点も強みのひとつと考えています。財務も健全で無借金経営を貫いています。

こういった経営方針も一因となって、きわめて優秀な人材が集まっている点も当社の強みです。ドイツでは工学系学生の就職したい企業のナンバーワンになっているほか、労使関係も良好で、創業以来78年間にわたってリストラをしていないこともあって従業員のロイヤリティが高く、ほとんどの社員が定年まで働き続けるという稀有な会社です。2010年はワールドワイドでおよそ1000人を採用するなど、人材へも積極的に投資しています。

LTEなどを背景に投資が活発化

——最近の業績と今後の見通しを教えてください。

笠井 非上場企業なので具体的な数字はお話しできませんが、受注および利益ともに成長トレンドを維持しています。ワールドワイドでの売上げ比率では、従来は中東・アフリカを含めた欧州がおよそ半分を占めていましたが、昨今はアジア太平洋および北米南米の伸びが大きく、現在はこれら3地域がよいバランスを構成するようになりました。

日本国内では電子計測器事業を中心

に展開していますが、社員の努力もあって3期連続で増収増益を達成しています。2011年3月の東日本大震災の影響で3月から5月は各企業の投資がストップしましたが、7月頃からは回復が見られています。

——企業の投資状況はいかがでしょう。

笠井 車載用レーダー技術や、携帯電話で高品質な動画映像を伝送するMHL (モバイル・ハイデフィニション・リンク) などの研究開発が要因となって、高周波やミリ波関連の電子計測器の需要が伸びています。研究機関や大学の動きも積極的です。

実用化が始まった高速データ通信規格LTE (ロング・ターム・エボリューション) に関しても投資は非常に活発で、スペインのバルセロナで毎年開催される「モバイル・ワールド・ कांग्रेस」に行かれると、携帯電話市場における当社の存在感の大きさがよく分かるかと思えます。

LTEなど一部の電子計測器には、日本のキャリアのお客様のご要望に基づく機能が搭載されています。そういった日本市場特有のニーズの汲み上げも日

本法人の役割のひとつと考えています。

国内シェア向上の取り組みを強化

——日本での取り組みを教えてください。

笠井 日本法人であるローデ・シュワルツ・ジャパンは2003年の設立です。当初は電子計測器の保守が主体でしたが、計測全般に関する高度な技術コンサルティングや、日本市場のニーズや動向が把握できるように、技術部門やマーケティング部門を配置するなどして体制を強化してきました。

競合企業を相手にひとつのマーケットからシェアを取り合う企業経営では、戦国時代の武将から学ぶことが多いと感じます。武将たちが城を築き、田畑を開墾して食料を確保し、兵を雇い、武器を手に入れてきたように、製品を拡充し、人材を確保し、オフィスを整備し、といった投資をひとつひとつ着実に進めています。

その一環としてブランドの浸透プロジェクトも始めています。ローデ・シュワルツの名前は欧州ではよく知られていますが、残念ながら日本では十分な知名度があるとはいえず、お客様が設備投資をされる際の候補に挙がらずに不参加失注となる場合が少なからずあるのが実情です。当社が得意とするハイエンドの電子測定器だけではなくボリュームゾーンの製品についても紹介の機会を増やしていきたいと考えています。

グローバル標準ともいえるローデ・シュワルツのソリューションをご採用いただくことで、お客様の開発や製造が効率化できるといったメリットを訴求しながら、これらの取り組みを通じて日本国内でのシェアをさらに高めていく考えです。

ローデ・シュワルツの ビジネス領域

- 電子応用測定器事業
- 放送機器事業
- セキュリティ事業

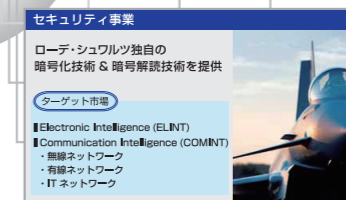
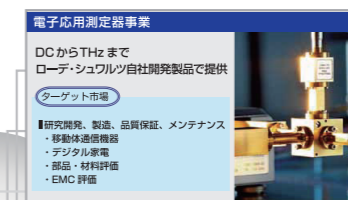
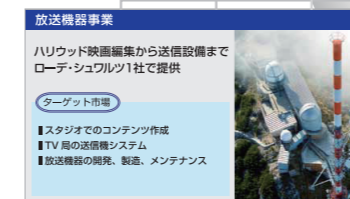


図 ● ローデ・シュワルツが手がけるビジネス領域

ROHDE & SCHWARZ

ローデ・シュワルツ・ジャパン株式会社

〒160-0023 東京都新宿区西新宿 7-20-1 住友不動産西新宿ビル 27 階 TEL: 03-5925-1288/1287
URL: <http://www.rohde-schwarz.co.jp/>

Nobuhiro Kasai