



【会社概要】

・所在地—本社/工場 江別市工業町8番地の13  
・設立—1977年(昭和52年)9月  
・資本金—4,900万円  
・売上高—17億282万円(2017年6月期)  
・従業員数—98名(2017年9月現在)  
・事業内容—電力事業者向け各種電力監視制御装置の開発、ダム管理システムの開発、上下水道監視制御装置の開発、鉄道事業者用電気設備の開発、学校暖房遠隔監視制御システムの開発、福祉・健康機器の開発、電気電子技術応用製品全般の研究開発、受変電設備の動作試験・検査業務

・主な受賞歴—(1998年)グッドデザイン賞「ユアトーン」、(2008年)経済産業省「元気なモノ作り中小企業300社」選定、(2009年)日刊工業新聞主催モノづくり連携大賞特別賞「ユアトーンIIゆらぎ」、(2011年)第65回北海道新聞文化賞(経済部門)受賞、(2012年)平成24年度北海道新技術・新製品開発賞(奨励賞)非接触式油検出センサー「エスリオワン」、(2013年)平成25年度北海道新技術・新製品開発賞(優秀賞)OS用音声生成アプリ「ゆびで話そう」、(2014年)平成26年度「V/Aフリー・ユニバーサルデザイン推進功労者表彰」内閣府特命担当大臣表彰 優良受賞賞「ユアトーン」

今回の会員企業トップインタビューは、電力分野の製品創出と技術支援をコア事業としている株式会社電制 田上社長に伺いました。同社は、1977年の設立以来、エレクトロニクス技術を活用し、国産初の電気式人工咽頭「ユアトーン」の商品化に成功するなど福祉分野の製品開発を行い、グッドデザイン賞をはじめ数々の受賞により社会からの信頼を獲得し、多大な貢献をしています。

Q. 貴社の沿革をお聞かせください。

A. 1977(昭和52)年、小池田克弘が8名で株式会社電制を設立し、札幌市北区篠路に事務所を構え、主に電力設備に関わる工事や試験業務の受注を中心に事業をスタートさせました。その後、製造業に軸足を移し、マイクロコンピューターを使った学校暖房用集中監視制御システムを開発、更に1992年には、道内企業初となるダム管理システムを開発し、1998年には、世界初となる発生音抑揚機能付き電気式人工咽頭「ユアトーン」を開発して全国販売を開始しました。

しかし、2000年に始まった電力自由化による電力事業者の設備予算大幅削減は、当社経営にも大きな影響を与え、事業の長期低迷が続いていた中、2008年に私が社長に就任しました。就任直後経営方針と経営ビジョンを刷新し、翌年9月には、本社を開発・製造の技術拠点としていた現在の江別市内に移し、社員一体体制によるスピード経営を進め、新たな電制の構築をスタートさせて、同年、新型ユアトーンを開発。販売企画にも力を入れ、同製品は電気式人工咽頭分野で国内トップシェアの人気ナンバーワン商品となりました。

2016年には、室蘭工業大学との共同研究で、睡眠障害改善に効果が認められる高照度光照射装置「ルーチェグラス」を開発し、全国の病院など医療機関向けに販売を開始しています。

Q. 経営方針・社員心得・経営ビジョンをお聞かせください。

A. 経営方針は、「人に感動を与えることを業とする会社であり、社員皆がワクワクする会社であること」です。

電制としての考え方やあるべき姿などを皆に分かりやすく表現しています。

また、6つの社員心得は、経営方針をより具体的に示すものなので、あまり多くを語らず、できるだけシンプルな言葉で理解しやすいようにしています。

経営ビジョンでは、「電力分野製品の創出と電力技術支援を事業のコアとして充実を図り、更に、全国市場向け製品の創出で、電子電気技術特定分野でのリーダー企業となる」ことを目指すとしています。

Q. 貴社コーポレートブランド「DENCOM」の起源をお聞かせください。

A. 株式会社電制は、世界を見据え、国境を越えても人と人とのコミュニケーションを何より大切にし、いつも優しさのある製品を創造するという誓いから、会社名の英語表記を DENSEI COMMUNICATION Inc.としています。DENCOMは、この二つの単語の頭3文字ずつを並べた愛称表記が起源です。

Q. 貴社の方針「人に感動を与える企業とは」を具体的に聞かせください。

A. 「感動は独創の源」であるとして、社員一人ひとりが経営方針に基づき行動し、明るく独創性を持った会社となることを目指し活動しています。独創性とは、新しい発想でありながら社会生活の中で価値を生むものでなければなりません。それは、技術者のプライドだけが先行した自己満足の姿勢ではなく、お客様の感動する姿を常に思い描き続け、ワクワク感を持ち楽しんで行動することです。

Q. 「感動は独創の源」ということですが、新しい発想を得る秘訣はどのようなことでしょうか。また、日頃社員の皆さんにどのようなお話をされていますか。

A. 「他社にないような独創的なものを作ろう」と構えて考えてもそうそう簡単に妙案は浮かばないものですが、「今あ

るものをもう少し人が感動するように変更してみよう」程度に軽く考えてみると、案外アイデアが生まれるもので、そこに独創性があるはずで。

言い方を変えると、「人に感動を与えない独創性」ならば、単なる独りよがりであり意味がなく、真の独創性は感動の中にあるということだと思っています。

私が社員に伝えていることは、例えば社員間での仕事依頼の際でも、ちょっとした気遣いで互いに相手に感動を与えることができるのだから、日頃から感動を意識した仕事をしようということです。

#### Q. 田上社長のご入社のご経緯をお聞かせください。

A. 創業メンバー8名全員が以前いた会社の仕事仲間、設立後間もなく仲間の一人から「電制と一緒に成長させないか」との誘いがあり、私自身も会社作りに興味があったことから、1980年4月に入社しました。当時私はまだ若造でしたが、以前の会社で制御装置の電気設計やアナログ回路設計に携わり、その他にも装置組み立て作業や工場試験業務、あるいは工事現場の責任者、変電設備のリレー試験業務など、何にでも果敢にこなしていたこともあって声がかかったものと思います。

#### Q. 2008年に社長にご就任されました。特に印象に残る仕事・事柄をお聞かせください。

A. 社長就任という正にその日(2008年9月15日)の朝一番、私の目や耳に突然嵐の如く飛び込んできたのは、「リーマンショック勃発!世界恐慌再来か」などの驚愕の報道で、社長業スタートと世界経済激震の日とが見事に重なるという奇遇さに思わず苦笑いしたのですが、これも神が私に与えてくれた最初の試練で、「どんな危機的事象が起ころうとも、それを不安と感ずることなく経営できなければ経営者の資格はない」というメッセージと思って、今も試練を楽しむくらいの気概で事にあたっています。

#### Q. ユアトーンを始め開発した製品が行政や各団体から多数表彰されています。ご苦労が多かったと思いますが、開発経緯やエピソードなど教えてください。

A. 今から25年ほど前、北海道大学の伊福部教授が電気式人工咽喉の発生音源に抑揚をつける研究を、北海道工業試験場と行っていた時に、当社もその研究に加わって製品化し、苦労の末1998年に販売を開始しました。

一番の苦労は音源部の構造や材質の決定で、理想の形状と音響を追求して、試作品を何度も作りながらの試行錯誤の連続でした。こうした苦労の経験は今製品開発に活かしています。

#### Q. 事業の重点施策、経営課題をお聞かせください。

A. お客様からの要求仕様に合わせた製品開発(特注品開発)を電制の独自技術で形にするカスタム事業部門では、電力技術とネットワーク技術の高度化の推進が、市場性を考えて社員が創造性を発揮して量産型商品を企画し開発販売するブランド事業部門では、販売企画力の充実による市場拡大が重点施策です。

また、経営課題については、30歳半ばから40歳前半の年代の社員数が、他の年代に比べ著しく少ないため、20歳代の若い社員の教育指導に苦慮していて、彼らが気軽に相談できる兄姉的な先輩が不足している中で、どの様に対応することがベストな教育指導となるのかが現状の課題です。

#### Q. 社会貢献活動として、創立35周年を記念し本社敷地内にアカエゾマツを100本植樹したということですが、その想いをお聞かせください。

A. アカエゾマツは、より厳しい条件でも生息することのできる生命力の強い木です。会社の成長と共に天高く成長してくれることを願うとともに、緑化環境活動の一環として植樹しました。

#### Q. 貴社の社風、社員気質などお聞かせください。

A. 「活気と独創性」が電制の持ち味と考えていますが、これが社風と云えるほど根付いているのか、もう少し客観的に視る必要がありそうです。

当社は、幅広い技術を用いて製品開発を行っているため、社員の個性をできるだけ尊重し、それを発揮できるようにして、どちらかというと個性派集団であると思います。因みに、保有技術で見ると、ソフトウェア技術・ハードウェア技術・構造設計技術は勿論、他にも音技術や光技術、更には工業デザインや広告宣伝デザインなども有しています。(社員数の6割)

#### Q. 当本部公開研修に多数派遣されていますが、社員の採用、人材育成方針をお聞かせください。

A. 毎年4~5名、理系・文系の区別なく、高卒と大卒を採用しています。人材育成は、社内の教育体系に基づき新入社員から上級管理者まで派遣して、受講履歴の適切な管理により派遣のタイミングを見定めるとともに、ビジネススキル教育も定番かつクオリティの高いものへ計画的に派遣して有効活用しています。

#### Q. 今後の事業展開についてお聞かせください。

A. 自社ブランド品の海外展開について順次準備を進めています。初めてということもあり、想定外の事象で後戻りするなど、一進一退の苦労をしていますが、今後の事業として、まずは海外展開を目指します。

また、近々、電気式人工咽喉ユアトーン最新モデルの発売を予定しています。



電気式人工喉頭「ユアトーン」