

# 私の歩いてきた道

愛知電子(株)  
時代のこと

第9回

山口正起

シンクレイヤ(株)取締役会長

成長期

——昭和44年(1969年)～昭和51年(1976年)

## アナログ思考からデジタル思考への転換

大阪万博関連ホテル、住宅などのテレビ共同アンテナ工事受注

昭和45年3月には、資本金を2年前の倍の1200万円に増資し、さまざまな設備投資も行い、業務拡大を図りました。そして同じ3月14日、大阪千里丘陵では、日本で初めての大阪万国博覧会が開催されました。ちなみに9月13日の閉会までの183日間の入場者は、折からのレジャーブームに乗って64

21万5898人と大盛況でした。それはまるで戦後復興を果たした日本の、経済大国としての高らかな勝利宣言のようでもありました。

大阪は進取の気性の盛んなところで、テレビ共聴機器についても、愛知電子が次々と開発した新製品を、躊躇なく使用してもらえました。例えば、昭和45年に開発したUHF帯共聴用ブースターについても、関西白浜地区で採用されるなど、

関西地区では5階建て以上の建築のほぼすべてに、愛知電子の新製品が採用されていました。

こうした実績をもとに、万博に関連したホテル、住宅および住宅公団の千里ニュータウンなどの共聴工事が愛知電子に任せられたのです。当時の大阪営業所長は、「万博関連工事に加え新築ラッシュが続き、休日もほとんど休めないという状態でしたが、営業所の社員

の頑張り、それに本社、



工場のバックアップを受けて、大阪営業所の業績は飛躍的な上昇カーブを描きました。時代も高度成長期でしたが、会社自体も高度成長の真最中でした」と語っていました。

昭和45年に愛知電子は当時人気女優の熱田



昭和45年、大映女優の熱田洋子を起用して初めてテレビコマーシャルを始める

洋子を起用して、初めてテレビコマーシャルを放映しました。さらにこの年、全国規模で行われている「日本エレクトロニクスショー」に初めて出展するなど、社業の勢いを如実に示していたといえるでしょう。

ところで市井が万博に浮かれています中、早川電機(現在のシャープ)は万国博へは出展せず、次期主力製品開発のために奈良県天理市に新鋭鋭の工場を建設し「千里よりは天

理に」の英断をされた

な投資の連続であり、一時のムードに流されることなく常に沈着冷静であるべきとの教訓となりました。

積極経営に乗り出す  
当時、会社の財政をしっかりと守っていたのは、市役所の収入役から転じ愛知電子に入社した経理部長でした。役所にいたせいもあるが、無借金堅実経営主義でした。しかし、昭和46年にこの経理部長からスカウトされた銀行出身の経理課長が、「今こそ、多少のリスクが生じても将来を考えて

業績を伸ばすチャンス」と拡大路線を唱え、人材確保、設備投資など、積極経営に転じました。

業績アップに比例して従業員も増え、昭和46年には資本金を1800万円に増資するとともに、大

須の事務所では手狭になってきたため、中区千代田の新堀川沿い、中警察署前に敷地面積422㎡を購入し、木造2階建て延べ床面積397㎡を新築。本社事務所を移転しました。

この頃の技術では、増幅器の各種規格の中で、ある特性を良くしようと改良しても、良くなつたところに反比例して他の箇所の特性が悪くなるといったことが予想されることから、その対策工事を受注しました。新たに、広島市江波南に広島出張所を開設したのもこの時期でした。

増幅器の愛知電子を目指す  
当時のブースターは、真空管使用が全盛期でしたが、時代はさらに新しい技術開発を求めていました。こうした社会情勢を受けて、愛知電子の技術者

たちの研究意欲が高まり、「直列ユニットの愛知電子」という知名度プラス「増幅器の愛知電子」を目指し、さまざまな試行錯誤を続けていました。

そこで、「従来の製品にこだわらずに、根本の考え方から、もう一度考え直してみよう」と、まず、発想の転換を図ってみました。これが、愛知電子がまた新しいヒット商品を生み出すきっかけになりました。それが「SBブースター」です。

(続)

# 私の歩いてきた道

愛知電子(株)  
時代のこと

第10回

山口正起

シンクレイヤ(株)取締役会長

成長期

——昭和44年(1969年)～昭和51年(1976年)

## アナログ思考からデジタル思考への転換

SBブースター爆発  
的人気、年商10億円の  
大台に乗せる

その発想の一つが、  
これまでの古い方式の  
回路を見直し、さらに  
トランジスタの冷却方  
式を工夫したことなど  
により、小型でハイパ  
ワーの増幅器が完成し  
たのです。

私は、最初の製品で  
ある「SBブースター」  
の性能の素晴らしさに  
感動し、その製品を片  
手に即、大阪への夜行  
列車に飛び乗りまし  
た。大阪のNHKに持  
ち込み測定を依頼した

ところ、「測定器が壊  
れているのではない  
か」と担当者があわて  
るほどの高出力を記録  
しました。当時、力を  
持て余していた営業部  
長はこの結果を聞いて  
やっと自信を持ち、た  
ちまち販売に力を入れ  
出しました。おかげで、  
あつという間にヒット  
商品となり、私をはじめ  
技術陣が夢にまで見  
た「増幅器の愛知電子」  
の栄冠を獲得すること  
ができたのです。

「SBブースター」  
は、当初営業が「高い  
から売れない」といつ  
ていたことと併せて、

「薄利でもいいじゃな  
いか」という私の営業  
方針もあり、同等の商  
品が他社では7万円前  
後で売っていたのに対  
し5万円前後で発売し  
ました。

おかげで、SBブー  
スターは爆発的といっ  
ていいほど売れに売  
れ、売り上げが前年比  
146%と、年商10億  
円の大台に乗りまし  
た。このため、従業員  
が87人にもふくれ上が  
っていたにもかかわらず、  
昭和48年頃のボー  
ナスは、全員に特別ボ  
ーナスも含め年4回も  
支給されたほどでし



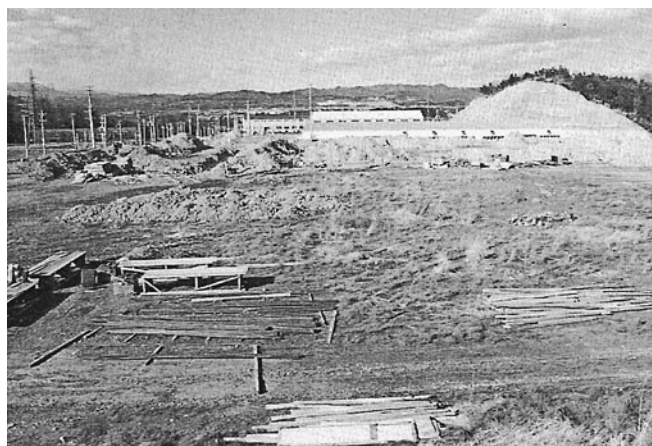
た。その後SBブース  
ターを基に改良が重ね  
られ、いくつものシリ  
ーズが発売されました  
が、その基本は今でも  
光を失っていません。

昭和48年、九州の販  
売拠点となる福岡出張  
所を開設し、さらに資  
本金を2160万円に  
増資しました。この年  
の1月1日、有線テレ  
ビジョン放送法が施行  
され、第2次CATV  
ブームとなりそうな気  
配でしたが、秋からの  
石油危機によって、経  
済界に大きな動揺が起  
きました。いわゆる「オ  
イルショック」と呼ば  
れるもので、過去10年  
余り続いてきた高度成

長に急ブレーキがかけ  
られ、マイナス成長の  
時代に入ったのでし  
た。

CATVトランクア  
ンプの本格モデル「C  
Bシリーズ」発表

愛知電子は直列ユニ  
ットに続き、高出力プ  
ースター「SBシリ  
ーズ」、そしてCATV  
トランクアンプ「CB  
シリーズ」と、次々に  
共聴業界に新風を吹き



大英断で取得した用地に可児工場の建設が始まった

込んでいきました。  
しかし、時代はマイ  
ナス成長に入り建築ブ  
ームにも陰りが見えは  
じめ、目先の利益を追  
うのではなく、どんな  
風にも揺らぐことのない  
社内体制の充実を図  
る時代を迎えていまし  
た。愛知電子はこの頃  
から数年間、共聴機器  
の総合メーカーとして  
の体制づくりを主力に  
置き、CATV機器か  
ら家庭内の分配器や端

子まで、毎年数種類の  
製品のラインアップを  
充実させることに力を  
注ぎました。同時に、  
生産設備の拡充を目指  
し、岐阜県可児市に工  
場用地を確保するな  
ど、会社組織と製品充  
実の時代に入ってい  
きました。

そして翌昭和49年に  
は、大阪営業所を大阪  
市淀川区に移転しまし  
た。

岐阜県可児市に工場  
用地取得

この年、岐阜県の可  
児市では工業団地の造  
成が始まっています。  
た。ちょうどこの頃、  
愛知電子では瑞浪工場  
が道路の拡幅工事計画  
にかかったことから、  
新たな工場用地を探し  
ていました。そこで、  
早速分譲申し込みをし  
たところ、25社の募集  
に対して50社の申し込  
みと倍の競争率でし  
た。過去3年の売り上  
げ、利益、商品などに

ついでに記録および今  
後10年間の計画などの  
書類を提出し、第1次  
審査で岐阜県の審査を  
受け、第2次審査で国  
の中小企業事業団の審  
査を受けて、無事通過  
することができまし  
た。

ところが当時、まだ  
愛知電子には大きな区  
画を取得するだけの余  
力がなく、2000坪  
の用地を申し込みまし  
たが、土地区画の関係  
から結果的には、約4  
000坪の用地を取得  
せざるを得なくなっ  
てしまいました。

愛知電子としては、  
それまで短期借入金  
のみで、無借金経営とい  
っていいくらいの経  
営内容だったのです  
が、初めて長期の借入  
金をして、この土地を  
取得することにしまし  
た。手前味噌ですが、  
この意思決定は後の愛  
知電子発展に大きく寄  
与したと思います。

(続)

# 私の歩いてきた道

愛知電子(株)  
時代のこと

第11回

山口正起

シンクレイヤ(株)取締役会長

## 成長期

——昭和44年(1969年)～昭和51年(1976年)

## アナログ思考からデジタル思考への転換

保守および測定の子  
会社(株)愛起設立

共聴機器の総合メーカーとして徐々に体制を固めつつあった愛知電子は、顧客への責任と信用を考え、昭和50年5月、大阪でアフターサービスも兼ねた保守および測定の子会社「(株)愛起」を、資本金200万円、従業員10人で設立しました。これによって製造から施工、アフターサービスまでの一貫した責任体制を確立すること

ができました。

愛知電子設立時には、従業員がわずか7人だった会社が、それから13年後の昭和50年には105人となりました。社員同士のコミ

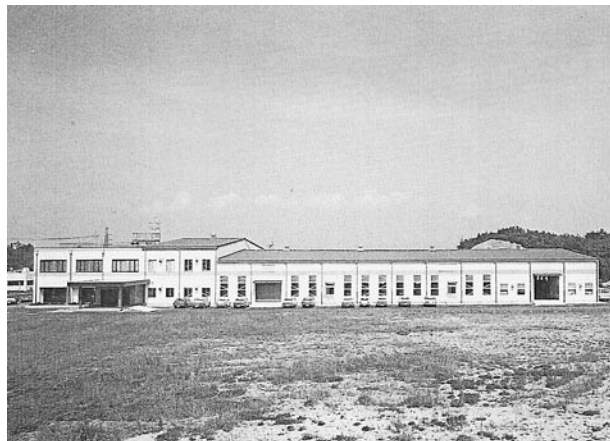
ュニケーションを図る必要が生じたため、翌51年から親睦会を発足させ、2年間の任期を設け、社員の中から役員を選出。年1回の社員旅行などの企画を行うなどして現在に至っています。この年、資本金は4665万円に増資されました。

可児工業団地に新工場完成

昭和52年3月、昭和48年以来進めてきた待望の新工場が完成しました。それまで分散していた工場と研究部門を1カ所に集中し、これによって生産ラインの効率は大幅に高まっています。しかし、当時を振り返って役員だった一人はこう語っています。「当時はまだ、愛知電子に入っていないせいでしたが、外部での評判は、この不



景気な時にあんな立派な工場を建てるなんてどういうことだ。ひょっとしたら愛知電子は



完成当時の可児工場。まだ駐車場などは整備されていない

つぶれるんじゃないか」といった声をよく聞いたものです。しかし、いまの愛知電子があるのは、この工場があったからだといえます」。

ほかに、役員の中からも「売上げが横ばいなのにとんでもない話だ」といった反対意見もありました。しかし、私たちの果敢な決断と経理担当役員の

「採算は十分に取れる」といった将来見通しで、新工場は完成したのでした。

コンピューター開発に着手

新工場が完成し、生産・研究設備も最新のものが入ってきたことから、製品開発にも新しい希望が湧いてきました。初めに、豊田紡

ディアがますます複雑高度化してきた場合、伝送回路であっても、コンピューターがなければ製品の開発競争に負けてしまう」といった考えから、コンピューターに興味を持ちはじめました。開発課長がマイクロコンピューターの技術を得意

としていたことから、コンピューターを作りたいとの希望があり、一も二もなく賛成しました。

が、ソフトのバックアップや販売力など、当時の愛知電子の規模では無理があるということで、製品化を断念することにしました。

ところが、このコンピューターを製作した技術は、その後の愛知電子の製品開発に大いに役立ちました。「アイニック1500」は、わずか4、5人のスタッフで2年という短期間で作り上げられました。さらに誇りに思っていることは、当時のCATV業界はアナログ思考が主流でしたが、愛知電子はすでにこの頃からデジタル技術に目を向けていたということ

です。これが後に、愛知電子の礎を築いた高度な多目的情報システム「愛知CIS」の開発につながったのです。

この頃から、日本の各企業にコンピューターが普及し、時代は大きく変わろうとしていました。こうした中で私は、「将来、マスメ

相当の自信作でした

(続)

# 私の歩いてきた道

愛知電子㈱  
時代のこと

第12回

山口正起

シンクレイヤ㈱取締役会長

成長期

昭和44年(1969年)～昭和51年(1976年)

## アナログ思考からデジタル思考への転換

島田橋県営住宅の大  
型入札工事受注

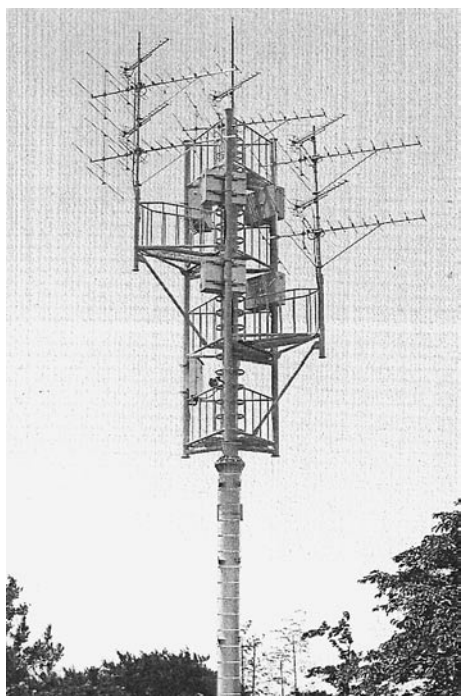
愛知電子はテレビ共  
聴事業、拡声設備、イ  
ンターホン関係とさま  
ざまな事業を展開して  
いましたが、昭和48年  
頃から事業の見直しを  
始め、利益率の少ない  
拡声設備は縮小し、当  
座はテレビ共聴一本で  
いこうと方向転換を行  
いました。

大規模な電波障害の対  
策工事に対し入札制が  
とられることとなり、  
愛知電子もこれに参加  
することになりました。  
「当時の大型工事の  
規模としてはせいぜい  
1000万円程度だっ  
たのに対し、その6倍  
の6100万円という  
ケタ外れの大きな工  
事、CATVの愛知  
電子の名を持つ以上、  
ぜひ落札したい工事だ  
と」と、当時の担当  
者が話していたよう  
に、予想外の大きな工  
事案件でした。



しかし、これだけ大  
きな工事であり、他社  
にしてもぜひ落札した  
い物件でしたが、愛知  
電子はこの大型工事  
を、昭和51年10月、見  
事落札することができ  
ました。そして、わず  
か半年で完成させたの  
でした。

「これからは島田橋  
住宅のようにトータル  
システムでヘッドから  
端末までの大型工事受  
注時代になる。そのた  
めには機器のラインア  
ップを充実しなければ  
ならない」と改めて痛  
感させられたのでし  
た。



島田橋県営住宅テレビ電波障害対策工事受信点アンテナ

トータルシステムに  
邁進する技術部

技術開発を積み重ね  
トータルシステム化を  
目指していた愛知電子  
は、昭和49年以降電波  
障害用アンプとしてC  
Bシリーズのトランク  
アンプを生産していま  
した。しかし頭の部分  
に当たるヘッドエンド  
関係の製品開発が遅れ  
ていました。

昭和50年に入つて、

ヘッドエンド機器「A  
V70」を完成し、こ  
れによって念願の頭か  
ら尻尾までの製品ライ  
ンアップができました。  
その後、これらの  
製品群をさらに充実さ  
せ、昭和51年には「D  
51」と呼ばれたタツ  
プオフも加わっていま  
す。これまでの製品は、  
入・出力の端子が筐体  
(きょうたい)の横か  
らでていて、雨が降る  
と筐体内に雨水が入り  
込む恐れがあったので  
すが、D51は筐体下  
部に端子を取り付けま  
した。これによって、  
他の施工業者からも製  
品の安定化が図れると  
好評を博しました。そ  
の発想は現在の製品に  
も生きています。

建設大臣認定優良住  
宅部品(BL)に認定  
される

昭和48年、(財)住宅部  
品開発センター(現・  
財)ベターリビング)が

設立され、BL認定制  
度が始まりました。そ  
して昭和53年度以降  
は、従来のKJ製品も  
BL認定部品に統合さ  
れることとなりました。  
これに伴い愛知電子  
は、KJ仕様機器をB  
L仕様機器に変更しな  
ければならなくなりま  
した。このため、さら  
なる改良を迫られた技  
術部員は、徹夜に次ぐ  
徹夜を重ね、なんとか  
所期の製品を完成させ  
ました。BL機器認定  
のためには東京での審  
査が必要であったので  
すが、担当の技術課長  
はフラフラでとても製  
品を持って東京へ行け  
る状態ではありません  
でした。当時の工場長  
が見かねて、東京まで  
付き添ってくれたとい  
うことです。

こうした苦労が実つ  
てBL認定品として指  
定され、のちのちまで  
愛知電子の主力製品の

一つとなったのです。  
また、昭和52年には、  
得意先である電力会  
社、国鉄(現在のJR  
各社) 関連の電波障害  
機器については、NH  
K仕様のものを使うと  
いうことが決まりました。  
愛知電子としても、  
大切な得意先を失わな  
いためには、その仕様  
に合わせていかなけれ  
ばなりませんでした。  
当時、該当品が10種類  
以上ありましたが、昭  
和52年から53年にか  
けて全て新たに開発し  
ました。

技術部の面目をけ  
た作業でしたが、部員  
の超人的な努力によつ  
てこれを成し遂げたの  
です。その後、昭和55  
年にはNHKが製品仕  
様を全面的に見直すこ  
とになりましたが、こ  
れについても、このと  
きの経験が大きく物を  
いって、難なく対応す  
ることができました。

(続)