

株式会社 e ウィンテック

テクノストレスの解消に向けた、パソコンからの電磁波の低減機器「ノンドライ」の開発

企業の概要

昭和 54 年に創業した勝電気工業㈱の事業分野の中で、IT、衛星放送、通信業務関連の仕事が増えてきた。これら事業を特化し拡大させるため、地元経営者、大手企業管理職など 15 社の出資により、平成 11 年 7 月に当社を立ち上げた。

平成 13 年頃から、代表を務める青森県中小企業家同友会の 300 社からなる異業種メンバーと、各社が抱える課題は何かを明らかにしながら、新事業の立ち上げに向けた勉強会を進めていった。

そして、6 社で「開発プロジェクト」を立ち上げ、冷却設備の省エネ化と電磁波対策をテーマとして、平成 15 年 8 月に八戸工業高等専門学校と産学連携プロジェクトである「e でんき研究会」を立ち上げた。

当社は、総合企画と部品開発、製造を担い、各社は得意分野で協力し、八戸高専は、基礎研究と技術の検証や改善・提案を行った。そして、パソコンから発生する電磁波を低減する機器「ノンドライ」の開発を進め、平成 16 年 7 月に発売した。特許は、平成 16 年に日本、平成 18 年に米国で出願している。

ノンドライはパソコンから発生する電磁波ノイズを、ノンドライ内部のセラミックに吸収させて熱に変換することで、電磁波の歪みを是正し、電磁波を低減させる装置である。

ノンドライ 5



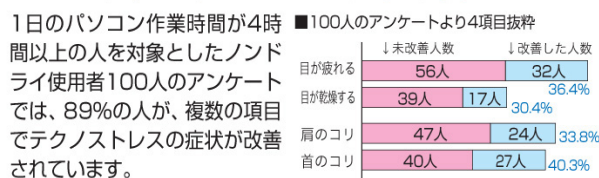
職場環境では、OA 機器から発生される電磁波で目の疲れ、肩こりなどの VDT 症候群(テクノストレス)での悩みが多い。その原因の一つとして電

磁波が挙げられるが、対策はほとんどがエプロンやフィルターなど、電磁波が発生してから行われる対処療法的な製品が中心である。その中で、電磁波の発生源である電源部で電磁波低減の予防原則を持ち込んだ商品を開発したことで、驚きの声を頂いている。

ノンドライ使用者 100 人のアンケートでは、89 人がパソコン作業による目、身体、精神的症状の改善を実感したという結果が得られた。医学検証として、平成 17 年から秋田大学と共同研究を行い、平成 18 年度にはノンドライによる心拍変動ストレス評価を、学会で論文発表している。

そして、利用者の体験談に基づいた口コミ等でノンドライは広がり、沖縄県の税理士事務所で 18 台、愛知県の海運会社で 17 台設置され、社員の健康向上に効果を出している。また、会計事務所、システム開発や WEB 制作、CAD 設計会社のほか、青森県庁でも 5 部署で採用されている。

89%の人がテクノストレス症状改善。



■年表■

平成 17 年	レッツ Buy あおもり 新商品開拓実施計画の認定取得
平成 17 年	BUY ベンチャー東北購入促進品に登録
平成 18 年	販路開拓コーディネート事業に採択
平成 19 年	ベンチャーフェア JAPAN2007 イケてるベンチャー企業 12 社に選出
平成 19 年	エンジェル税制対象企業 事前確認書の受領 (全国 4 社目)

出展の理由ときっかけ

中小機構や東北経済産業局、青森県、(財)21 あおもり産業総合支援センターなどから情報をもらい、ノンドライの PR のため応募し、出展の機会を得た。



代表取締役
蛭沢 勝男

会社概要

本社 〒039-2664 青森県上北郡東北町字乙供 63-236
電話 0175-63-3885 FAX 0175-63-3878
URL <http://www.ewintec.com/>
業務内容 電磁波・高調波低減技術「e でんき」の研究・開発、
「ノンドライ」「e でんきセラミック商品」の開発・発売元
設立年 平成 11 年 7 月
資本金 2,900 万円(平成 19 年 7 月現在)
従業員 3 名(平成 19 年 7 月現在)

出展に対する期待

商品の PR、商品力の確認、マーケティング、販路拡大などを期待した。審査を受けて出展できたことは、企業への評価でもある。つまり、企業の信用力の向上にもなる。

出展による成果

新連携の連鎖と評される業務提携

5 件の販売・業務提携の商談があり、1 件の販売、1 件の業務提携が決定した。デジタル書類管理システムを開発している、大阪市の枚岡合金工具(株)と業務提携を結んだ。新連携認定企業のつながりで出会い、ベンチャーフェア後に契約を結んだ。枚岡合金工具(株)は、書類、図面、写真管理の煩雑を解消するためのシステムで OA 機器を使うことで便利さや経済性を追求し、当社のノンドライは環境と健康を追求しており、開発理念が共鳴しあったことが提携につながった。

他企業へのアドバイザー的役割の遂行

イケてるベンチャー企業 12 社に選出されたことで、新聞や雑誌に多く取り上げられ、信用力と、地域での存在感が高まった。

講演依頼や異業種交流会プレゼンなどへの参加を多く求められるようになった。様々な産学官連携の支援策を受けての恩恵なので、販路開拓で悩んでいる企業のためにアドバイス等を行っている。

成功のポイント

経営理念に基づく、ぶれない事業展開

経営理念と開発理念を明確にして、研究開発を進めている。経営者は、高い志を経営理念にして社会に提案すべきである。開発理念なくして商品化は存在しない、その想いがあれば、途中で事業がぶれることはない。

情報の結節点になる

情報発信をしていけば、自然に情報は集まる。

インプットとアウトプットを常に心がけている。情報の取舍選択をしながら、情報の結節点となることができ、それを事業に反映させている。耳を立てて、自分の足で歩くことが重要である。

各社の資源の融合によるモノ作り

中小企業各社の専門性の融合による、モノ作りを進めていった。潜在能力の出し合い、つまり、技術、人材、経営能力などを持ち合った研究開発の成果であろう。

販売先開拓支援の活用

研究開発は進められたが、出口(販売)が手薄であった。中小機構の販路開拓コーディネート事業や経済産業省、青森県、(財)21 あおもり産業総合支援センターなどの支援は重要であった。

今後の事業展開

ノンドライ 5 は、パソコン 5 台に対応する機器であり、価格は 21 万円である。一般顧客から個人使用の要望に応えるために、パソコン 3 台に対応する 10 万円以下の汎用品の量産化を目指している。国内販売代理店の拡大と、特許出願している米国への輸出計画を進めている。

今後出展する企業に対して

出展に際しては、企業力、商品力、経営者の熱意が、審査、評価されるため、積極的に挑戦すべきである。

短期的な視点よりも、中長期的な視点で認知度を高めるような PR を考えてもいいだろう。

ベンチャー企業は出展ブースにあまりお金をかけなくとも、手作りでもいいから自社の思いを伝える仕掛けを作ることがいいのではないかな。

来場者の視線を集めるには、光るもの、動くもので商品に注目させ、説明文を読ませる、という工夫をすればどうだろうか。