

植田 昌宏さん
代表取締役

アクリル板に代わる 卓上型エアーカーテン 「Air Wall UV」

電子機器の製造を行う桜井市吉備のヤマトクリエイト株式会社は、新型コロナ対策として、60センチの吹き出し口から風を送り、ウイルスを99.8%遮断する空気の壁「Air Wall UV」を開発した。アクリル板を設置する代わりに卓上型エアーカーテンで、深紫外線照射により空気の除菌効果を生み出す。代表取締役の植田昌宏さん(58)は「オンラインの企業になるためには、やはり自社商品の営業強化が大事」と次なる新商品も視野に入れながら、開発展開に意欲を示す。

Made
in
奈良

桜井市 ヤマトクリエイト株式会社

創業者は父親の修司氏。勤めていた旧松下電器産業(現パナソニック)系列の電子機器製造会社が倒産したのを機に創立。創業当時は、大手の下請けを中心だったが、徐々に自社商品づくりに移行。昭和63(1988)年に大和工業電子株式会社から、現在のヤマトクリエイトに社名変更した。

「登記簿上は天理市檜垣本に本社を置いて、桜井市吉備に全て事業を持つてきました」と話す植田さん。そして、「父親が亡くなる1年前の平成27(2015)年に事業承継した。

ところが、3年前に新型コロナが…。それまでは電子機器業界自体に大きな波がなく、ある程度安定した動きがあったという。しかし市場は、中小企業が担っている小さな産業機器の分野にも、大手が着手するようになってきた。

「大手さんがどんどん入ってくると、その規模をゴッソリ取られるわけですかね、仕事の流れが変わってしまう羽になってしまった」と説明する。

自社商品の3本柱は、コンピュータやロボットなど一般電子機器用電源装置、レントゲンなど高圧の電源に使う医療機器、紫外

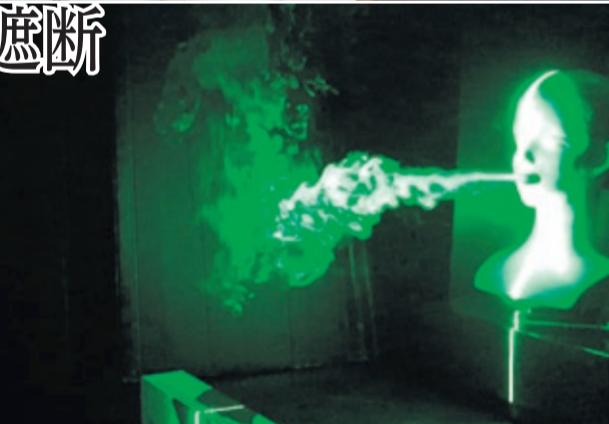
線などを当てるによつて硬化する樹脂の光源用電源装置への各産業機器分野。

「うちは放電化、光源を出す電源をメインとした内容です。新型コロナウイルスが出てきたわけですが、何かその技術で自社商品を作つて販売していかなくてはなりません。企業相手の事業展開(BtoB)から、本当にお客様との販売活動(BtoC)に事業展開をしていくよという形になつてきています。ただ、メインとしては今まで培つてきた内容で7割、新しい分野で3割稼げたらなと思います」と率直に話す。

そこで出来上がったのが「Air Wall UV」という機器。「対面での会話で、コロナ対策としてアクリル板、ビニールカーテンなどが出てきました。どうしても声が聞こえ

たということになります」と話す。

●開発した「Air Wall UV」の大(手前)と小(下)深紫外線LEDにより、空気が遮断された実験



浄化された「空気の壁」で飛沫対策だけでなく 深赤外線照射で菌・ウイルスを99.8%遮断

づらいとか、アクリル板が敷かることによって、お客様の顔がはっきり見えないとか、反射するとかいうようなことがあります。これを商品にしようと考えたのです」と胸の内を明かす。

機器の中に紫外線のLEDを搭載することによって、循環する空気を殺菌、单なるエアーという付加だけではなく、空気中のウイルスを死滅させる効果を生む。空気の循環中に深紫外線照射で菌・ウイルスを除去し、その空気を送風するという仕組みだ。

「湿度などがありますから、あえて風量をきつくしていよいよです。ある程度のところですっと落ちるようですが、きつくしてしまうことがあります。それと一緒に余計に飛ばしてしまいます」と周囲に余計に飛ばしてしまいます。

「湿度などがありますから、あえて風量をきつくしていよいよです。ある程度のところですっと落ちるようですが、きつくしてしまうことがあります。それと一緒に余計に飛ばしてしまいます」と周囲に余計に飛ばしてしまいます。

自社商品の3本柱は、コンピュータやロボットなど一般電子機器用電源装置、レントゲンなど高圧の電源に使う医療機器、紫外

なりの風量に合わせているということです」と話す。

今年3月に販売され、引き合いで20~30件。値段は万2500円(同)。フィットネスクラブ、飲食店、工場の受付事務などに設置しているという。

植田さんは「デモストレーションや講演会のときに持ってきて貸し出してよ、という声があります。この辺は初めて商売するものですから、いかにしてその商品をお客さんに触れていただくかということが大事で

いる」と話す。

近い将来、リース業者との契約やネット販売での営業も考えている。ただ、電子部品がなかなか入つてこないという実状もあり、「ネットにあげた場合、メーカーが初めて出す商品に注文が来たとき、『6ヶ月待つてください』ということです」と話す。

「展示会での出展。「コロナ化の面では、どういった形で商品を広げていくか、というのが植田さんの今一番の悩みの種。モノづくりに開発した新商品の営業強化の面では、どういった形で商品を広げていくか、と

は致命的です」と、今は慎重姿勢を崩さない。

開発した新商品の営業強化の面では、どういった形で商品を広げていくか、と

いうことと、幅広く広げていこうということで、一つ一つ積み上げていければ良いなどの考えです」と締めました。一つ一つ今まで開発した商品のSDGsのどれが当てはまるのか、ということをまず洗い出してみると、これがより確実にしていくと

いうことと、SDGsの17の目標を忘れなれど、当社のネームバリューを上げていきながら、商品展開を進めていきたいです。SDGsを考慮した中で、企業展開していくと目を細める。

○創業=昭和46(1971)年1月
○代表取締役=植田昌宏
○従業員数44人
○資本金1200万円
○電子機器製造業
○本社・RDセンター=天理市檜垣町201
○吉備生産センター=桜井市吉備567-1
○電話番号=0744(49)3111
○ファックス=0744(49)3112



<http://www.yamato-cr.co.jp/>