

## 激動の経営

売れた電球

1913年、横浜市本牧町（現横浜市中央区）で「横浜電気工業」として創業したメトロ電気工業（愛知県安城市）。事業の始まりは「メトロランプ」

### メトロ電気工業

②

という白熱電球の製造販売だった。44年に戦災を避けるため安城市に移転し、同市に定着した。その後、高度経済成長期に入り、電子レンジや冷蔵庫といった家電が一般家庭へ普及。電球も作れば売れた。こたつに使う「暖房用赤外線電球」も63年に量産化し、ドル箱になった。しかし、バブル崩壊で様相が変わる。メーカーからひっきりなしに値下げ要請がきたが、電球は単純な構造であるため原価を下げ

ようがない。利益を減らすしかなく、薄利になった上、生産数も激減した。

## 付加価値を生む挑戦へ



こたつ用ヒーターユニットの生産を台湾の家具メーカーに委託した（同社が運営するマレーシアの工場）

価格破壊  
社長の川合誠治は「本当にどん底の時代の電子レンジで採用さ

だつた」と振り返る。当時、開発部門に所属していた川合は、価格を下げようと電子レンジの庫内灯用ソケットレス電球を考案。これは今でも生産し、世界の電子レンジで採用さ

## 海外での委託生産、分岐点に

00年、専務を務めていた川合は役員会で突然、当時の社長に「社長をやれ」と命じられる。同族経営ではないので、あり得ない人事ではなかった。「会社と心中する気持ちで、覚悟を決めた」と、デフレパイプルの真ただ中で社長を引き継いだ。

安くないと売れない時代となり、主な売り上げとなっていたこたつ用ヒーターユニットも例外なく価格破壊を起していた。家具メーカーに続いてヒーターメーカーも海外へ出て行き、国内に残ったのは同社だけとなっていた。

この委託生産がターニングポイントとなり、02年まで赤字だった業績は03年に黒字化。以降、20年近く黒字を維持している。川合は「今まで通りでは衰退する。分岐点でどう決断するかだ」という。冷蔵庫や電子レンジの庫内灯用電球も、95年には中国での委託生産を始めていた。

### LED登場

（敬称略）