

# 日本経済新聞

3月25日

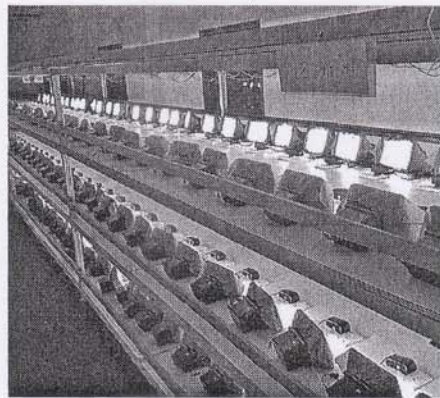
火曜日

発行所 日本経済新聞社  
 東京本社 ☎(03)3270-0251  
 〒100-8066 東京都千代田区大手町1-3-7  
 大阪本社 ☎(06)6943-7111  
 名古屋支社 ☎(052)243-3311  
 西部支社 ☎(092)473-3300  
 札幌支社 ☎(011)281-3211

## 企業二次の一手



中国の合弁工場を移設し、LEDモジュールライトで攻勢をかける



できる。昼間でも暗い内装工事の現場などで普及が広がっている。

自動車整備工場やアウトドアなど一般消費者向けにも売り上げが伸びている。万が一の停電時にも役立つことから、「代理店を通じて、防災グッズとして自治体に売り込みたい」(渡辺社長)。

現在、月1000台の国内販売台数を早期に3倍の3

000台に増やす。

「直管型では苦心した」と渡辺社長は打ち明ける。調査会社の富士経済(東京・中央)によると、直管型LEDランプの国内市場は13年に930億円と12年比19%増えた見込み。ただ、大手との価格競争は厳しく、製品で差をつけにくかった。同市場は本数ベースでは成長が続くそうだが価格が下落しており、金額では20年に490億円に縮小する見込みだ。

一方でモジュールライトの備を自動化し、生産能力は月1万台程度に増える見込み。より小さな製品や、高性能型など新製品を開発する方針だ。

「類似品はあるが、故障が発生しやすい」(渡辺社長)。LED照明メーカーとして生き残るため、早期に実績を積み上げる。ルクス・エナジーは09年設立。新潟県は全国に比べて老舗企業が多い一方で、起業が少ない。東京商工リサーチ新潟支店によると、12年の新設法人率は全国ワースト3位だ。ニッチトップを目指すルクス・エナジーがどこまで事業を拡大するかに注目が集まっている。(杜師康佑)

発光ダイオード(LED)照明のルクス・エナジー(新潟市、渡辺和市長)が持ち運べる小型照明の生産・販売を拡大する。2013年に新商品を発売したところ、内装工事など建設現場向けに売れている。これまでの主力だった直管型照明は価格競争が激しくなっているため、ライバルが少ない隙間商品に経営資源を集中する。

### 内装工事で普及

「大手から注文があったことは相当驚きだった」と

## ルクス・エナジー

# LED照明ニッチ開拓

渡辺社長は話す。大手セネコンから販売代理店に「LEDモジュールライト」の受注が入ったのが1月のこと。14年に入ってから注文が相次いでいる。

同製品の特徴は充電電池を搭載するコード不要型で、電源が少ない場所でも使いやすい点だ。光が横に120度広がり、懐中電灯と比べて広範囲を照らすことが

000台に増やす。需要の増加に対応するため、中国にある合弁工場を稼働し、4月から稼働する計画。現在の生産能力は月6000台程度だが、新工