



菅原 康正社長

今では、「創造的」「やさしく簡単に」「美しく」をポリシーに、家庭用・業務用アンブ、業務用アンブモジュール

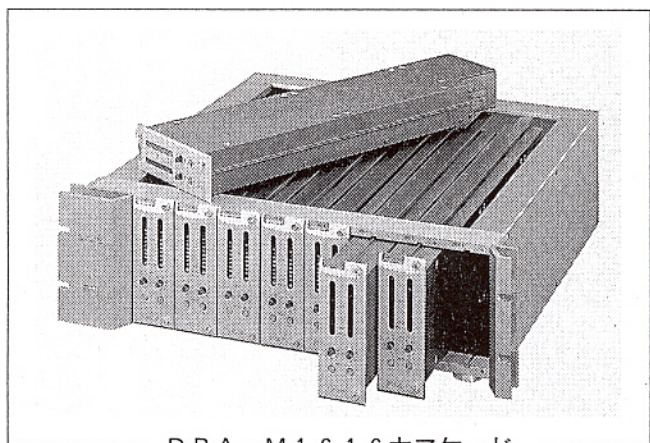
「486・6030」。小型「込めました」。定年後の起業でも考えたが、「一番やりたかったデジタル技術を用いた電力制御の分野は、技術的にまだ伸びしろを残している。やり方次第では、イニシヤティブを取れる可能性もある」と決断した。

地方発・ベンチャー企業

風を呼び込め

マルチチャンネルデジタルどが高く評価されたもので、パワーアンブ「DPA-M1 百十カ国・二千三百社が出版616カスケード」が、米国存在を世界に印象付けた。コンシューマーエレクトロニクスショー(CES)で、2004年度「イノベーション、オーディオ製品の開発・設計デザイン&エンジニアリングに携わった後に独立した。賞」を受賞した、カスタムエレクトロニクス製品開発のフライングモジュール(浜松市和地町五一九九ノ一、電話053

*CESで技術カテゴリー



DPA-M1 1616カスケード

の存在感は大きかったが、菅原社長はそれを否定する。「テレビの画面が大きくなることは、使う側にメリットがあるが、アンブが大きくなること自体に意味は無い。入力信号の変換ロスができるだけ抑制して、出力に持っていか。

フライングモジュール

ルをラインアップ。コンパクトアンブの役目はこれに尽きた製品内部は、各パーツが整然と並び、配線にも一切の無駄は無い。「この『美しさ』が、性能につながっているのです」と自信を見せる。かつては大きさや重さがファンの関心を集めたオーディオアンブ。ゆえに、モノとし

デジタル性能につながる「美しさ」

世界の注目を集めたのはオーディオ用アンブだが、それはあくまでも一つの形。「私たちは、電力制御技術を元に製品を開発します。企業はモノで判断されますから、持っている技術を、わかりやすくかつ幅広くアピールするには、自社製品として世に送り出す必要もある。今までは、目標とする形(製品)を実現するために、どんな技術がいるのかが明確だったので順調に來られた。将来はOEM製品をメインに、常に何かを提案できる企業にしたい。もし、車の中のエレクトロニクスを全制御できれば、動力制御も見えてくるはず」と、意気込む。この春からは北米、欧州、中国に代理店網を構築したほか、国内営業も増員し、新たな一歩を踏み出した。「設立時から、メインの市場は北米だと考えています。そこを軸に欧州やアジアに展開したい。家電とPCの融合が本格化してくるので、今やるべきことは、それに役立つ製品を開発すること」と、先を見て

(浜松・浅井裕樹)