

## センサー技術でIoT社会に貢献 旭光電機

# 「感じて伝える力」で未来を拓く

ビルフロント自動ドア用センサーで、国内市場約7割のシェアを持つ旭光電機は、「守り」と「攻め」のDXで社内の業務改善や新規事業開発を進めている。「感じて伝える力を社会の力に」という経営ビジョンを軸に事業を拡大し、2028年の売上高100億円達成を目指す。

### 1956年に日本初の自動ドア用コントローラーを開発

神戸市に本社を置く旭光電機は、1947年に創業。1956年に日本初の自動ドア用コントローラーを開発するなど、常に独創的な開発テーマに取り組んできた。現在は自動ドア、鉄道、船舶などで培ったセンシング・コントロールや無線通信ネットワーク技術を核に事業を展開。

ビルフロント自動ドア用センサーでは国内市場の約7割、東海道・山陽新幹線の車両間自動ドア向けセンサーでは100%のシェアを誇る。近年は、特にIoT（モノのインターネット）分野に注力し、IoTソリューションのカスタム化やワンストップサービスを提供している。

「元々、他社ブランドの製品を製造するOEMで事業を伸ばしてきました

が、コロナ禍が転換点になりました。鉄道の利用者が激減し、飲食店やビル関連の事業も落ち込んだためです。このような中、特定の事業やOEMに過度に依存することのリスクを改めて実感しました」。

代表取締役社長の和田貴志氏は、こう振り返る。その後は幅広い産業に対する製品の提供や、OEMではなく自社でコントロールできる商品の開発・販売へと大きく舵を切った。その過程では、経済産業省による「地域未来牽引企業」に選定され、近畿経済産業局や独立行政法人「工業所有権情報・研修館（INPIT）」近畿統括本部、兵庫県知財総合支援窓口から継続的な支援を受け、組織改革を進めてきた。

「例えば、新規事業の推進は従来、私1人で抱え込むようなところがありました。私1人で抱え込むようなところがありましたが、改革を通じて組織的に展開

できる体制になりました。結果として対応できる人数やキャパシティが増え、より多くの案件に着手できるようになっています」。

### 「守り」と「攻め」でKANSAI DX AWARDグランプリに

近年は、「守り」と「攻め」の二段構えでDX（デジタルトランスフォーメーション）を推進。「守りのDX」では工場の改善を、「攻めのDX」ではデジタルを用いた新商品開発を進めている。その成果は、「KANSAI DX AWARD 2025」でグランプリに輝くなど、社外からも高く評価されている。

「守りのDX」で中心となっているのは、社内の「DXサークル活動」だ。これは企業内で品質改善や業務効率化を行う「QCサークル活動（小集団改



「SmartFit PRO」は、設備の接点信号や、センサーなどアナログ信号を、携帯回線を通してクラウドに届ける小型でシンプルなデバイス

KANSAI DX AWARD2025 授賞式で講演する和田氏。守りと攻めのDXの一体での推進が評価された



和田 貴志 (わた たかし)  
旭光電機 代表取締役社長

1982年、新卒で旭光電機に入社。技術者としてキャリアを開始し、1986年に技術部に配属となる。ここでは、自動ドアの安全性を高める近赤外線センサー「バルサーチ」の開発に従事した。2004年に取締役 技術部長に就任。JAXAの超小型衛星用撮像装置プロジェクトなどに取り組んだ。2023年2月より現職。

なもののづくりだけでなく「モノ（製品）」と「コト（サービス）」の掛け合

善活動)を進化させたもので、デジタルを活用して問題解決を図る。例えば、安価なデジタルの作業呼び出しシステムを購入し、現場作業を改善するなどスモールスタートの試みを中心に進めている。

「トップはDX推進の緩やかな方針を示し、予算を確保しますが、実際に何をするかは現場主体で考えます。サークル活動は回り出すと、社員から色々なアイデアが出てきます。それらを検討したり、決着する会議を月1回、開催し、そこでは毎回、多数の改善提案が出されます」。

一方、新たな自社製品やサービスを創出する「攻めのDX」でコンセプトとなっているのは、「レトロフィット」だ。「これは昔から使われている機材を大切にしつつ、DX化、IoT化していくというものです」と和田氏は説明する。

その代表格は、携帯回線でクラウドとつながる小型IoTエッジデバイス「SmartFitPRO（スマートフィットプロ）」だ。高価な設備更新は不要で、既存の設備を活かしながら遠隔監視やスマートファクトリーへの第1歩を踏み出せる。

他方で「攻めのDX」では、伝統的

せも求められる。「コトの部分は自社だけでやるのは難しいため、社外の方にも入っていただき開発を進めます」と和田氏は言う。

例えば、2023年に神戸市でオープンした企業向け共創施設「Microsoft AI Co-innovation Lab」の利用企業に対しては、マイクロソフトと連携してAIやIoTの研究開発や実証を支援。さらに2026年3月には、マイクロソフトとの協働による「次世代エンタランスシステム」も発表した。

このシステムは、エンタランスを通る人の性別や年齢、表情、所持品などのデータを記録・蓄積するロギングを行う。そして「メガネをかけて髭を生やした人は通ったか?」「その人物は何を持っていたか?」などの問いかけに対し、生成AI（人工知能）が瞬時に回答。今後は、防犯やマーケティングなど幅広い分野での導入が期待される。

### 「100億宣言」企業として2028年の売上高達成が目標

こうした革新的な取り組みを支えているのは、和田氏の「社員のアイデアを否定しない」という経営哲学だ。「可能性があるならやってみよう」と背中を

押し、スモールスタートから推進。これによって、社員がワクワクしながら仕事に取り組める環境ができれば、思わぬ副次効果やイノベーションが生まれることもある。

和田氏は生成AIの台頭に強い危機感を抱いており、2026年2月からは全社員分、ChatGPT（チャットGPT）のビジネス向けプランを契約。社員1人ひとりのAIリテラシーを高めて生産性を向上させ、時代に翻弄されない組織を作ることを目指している。

旭光電機の経営ビジョンは「感じて伝える力を社会の力に」で、「新規事業に取り組む際も、この軸がぶれることはありません」と和田氏は強調する。その上で、今後の伸びが期待される医療や福祉、宇宙開発などの領域で新規事業を創出していく方針だ。そこは、「設計力」と「生産力」の双方が備わっている旭光電機の強みを発揮できる分野と見ている。

2025年には、中小機構が中小企業庁と共に、売上高100億円を目指す企業・経営者を応援するプロジェクト「100億宣言」にも採択された。この宣言では、中小企業が飛躍的成長を遂げるため、自ら「売上高100億円」という意欲的なターゲットを掲げ、その実現に向けて取り組みを行うと宣言する。

この宣言をした旭光電機が掲げるのは、既存分野65億円、新規分野（DX/GX）35億円で2028年に売上高100億円を達成するというもの。あらゆる産業の近代化に求められるIoTやAI、ロボットに必要となる、独創的なオンリーワンデバイスと利便性の高いサービスの提供で、目標達成に向けてまい進していく。