

# POPEYE

[ポップアイ]

April

2014

No.210

4

卷頭特集

街並み・景観に調和するサインデザイン 06

特集

チャンネル文字サイン - 製作の現場 - 14

新作施設

nonowa 東小金井 45

表紙「EFI VUTEk LEDプリンター」解説 22-23ページ

efi®

## Super-cool



### EFI VUTEk LED プリンター



EFI VUTEk GS2000Lx



EFI VUTEk GS3250LX



EFI VUTEk GS3250Lx Pro

詳細はこちらへ <http://www.efi.co.jp/vutek/index.html>

# シリーズ対話

長引く不況下、サイン・ディスプレイ業界各社にも難しい舵取りが求められている。これらの経営の在り方は、主要都市と地方の格差は、事業領域の発展性は……。本企画は『対話』を通して、サイン業界の新たな可能性を探る。



小野 利器氏（41歳）

1972年生まれ。前職で店舗設計に携わり、サイン関連業務を手掛ける。親の招きに応じ同社に。経営を任せられて3年目となる。サイン業界や経営について勉強を絶やさない。

## サイン業界とLED技術

大澤：最近LEDの看板ばかり頼まれている気がする。

小野：電飾看板の仕事は今は全体の半分以下だけど、新設の内照看板はLEDが100%ですね。

大澤：省エネブームでLED光源が騒がれ始めて、3.11をきっかけに急速に普及が拡大した。

小野：光源という意味では白熱や蛍光灯と変わらないのに、話題は尽きませんよね。我々もこうして駆り出されるくらいに（笑）。

大澤：話題が尽きないのは技術が未熟だから。

小野：というと？

大澤：発光輝度やユニットの形状など、まだ発展途上。例えば10年後、

今と同じスペックの製品が市場に残っているとは思えない。

小野：確かに看板用途のLEDはそうかもしれない。信号機とかでは大活躍しているのにね。

大澤：夢の次世代光源と言われて誕生したばかりの赤ちゃんが、省エネや震災というきっかけで祭り上げられてしまった。色々と支障も出てくるというもの。

小野：でもすでにあらゆる分野にLEDが入り込んでしまっている。

大澤：このまま手探りで進んでいくしかないな。

## LED製品の現状

小野：今日もうちでLED看板の配線と点灯チェックをしてましたが、ちょ

こちよこと黄色みがかかったモジュールがありました。何年経ってもこの問題、解決しませんね。すごく目立つから出荷前にチェックはするようにしてるんだけど……。

大澤：納期もきついし、予め余分に発注するのもなんだし、自分たちでチェックするのも限界がある。

小野：うちでは使用するLEDの会社は3社くらいに絞っています。メーカーごと規格が違うので、配線ミスの予防も兼ねています。

大澤：うちは支給が多いけど、一昔前に比べて、今は製品の品質という意味ではどこも同じような感じ。その都度決めてる。保証期間や故障対応は重視するけど、決め手は営業マンの印象かな（笑）。

小野：ですね（笑）。最近はAC100V直結タイプを使うケースが非常に増えてきました。

大澤：うちはDCがメインかな。ACは電源の置き場所がないときだけ使う。危ないという噂も聞くが、高い施工性は魅力的。ユニットが大きいのが気になるくらいだね。用途が限定されてくる。

小野：ACは配線ミスが起こらないのも大きい。でもどちらを使うかは状況次第。小型や複雑なサインにはやはりDCです。

## 規格の統一について

大澤：製品規格の統一なんて要望もちらほら聞くけど、選択の幅があるから工夫が生まれる。

小野：蛍光灯みたいな定番の安定性もいいけど、選択肢が多い今の現状は、ありがたい話もある。

大澤：そもそもLEDなんてネオンみたいな専門知識なく施工できるものなんだから、最適な製品を選ぶところで技術力を出していかないと。

小野：ある程度の選択肢は必ず必要。しかし、そのうち大きな事故が起きて、国から変な規制が入ると状況が変わりそうです。

大澤：そうならないよう、メーカーにも頑張ってほしい。でも競争で価格が下がりすぎているのは嬉しい反面、開発費すら捻出できていないのでは不安になる。

小野：品質の向上や安定化は先延ばしになる恐れが。ユーザーである我々にとって、LEDの価格は見積りに反映させなければならない要素。信頼できる製品とアフターサービスを提供してくれるなら、それを選ぶ。

大澤：そう。長くつきあいたい会社はしっかり対応してくれるところ。それ以前に、我々が求めているのはわかりやすい取り扱い説明書だ。

小野：明日納期だ！ というときに、悠長に問い合わせしているヒマはないですね（笑）。

大澤：ルーメンだルクスだカンデラだと売り文句を並べて、注釈的なところに施工上重要なことが書いてあることが多い。

小野：それこそ配線接続を図説で大きく示してくれるほうが多い。

大澤：使う側の立場に立つ、なんて

よく聞くメーカーの台詞だけど、本当の意味でこの業界に親身になっているところはほぼゼロ。このへんで差別化を図って欲しい。

## 業界に求められるLEDとは

大澤：話は戻るけど、LEDは誰にでも扱えることが長所であり、短所でもある。

小野：LEDにまつわる大事故って聞いたことがないですね。

大澤：小さい事故はたくさん起こっている。施工に時間がかけられない状況だと、「よく分かんねえけどとりあえず付けちゃえ」となる。それで大丈夫なケースが多いから、業界でLEDに対する技術レベルが向上しない。

小野：良くも悪くも製品に助けられ

ている。業界としてもう一歩レベルの向上も必須ですね。

大澤：それとともに、省エネを図るためにLED化なんだから、周りが明るかろうが暗かろうが照度何ルクス以上という指定は意味がない。今後は我々サイン製作会社が主導しなければならないのかもね。

小野：看板屋は大変です。光をコントロールする照明デザイナー的なスキルも求められるなんて（笑）。

大澤：業界に求められるLEDって、結局は明るさや形状ではない。安心して使えるかどうかだ。

小野：いろいろな要望があり、いろいろな製品がある現在、我々が用途開発して提案していくことが大切。使いこなしていきたいものです。

## 株ユーネクサス

<http://www.u-nexus.co.jp>

創業/2004年11月

社員数/15名

本社/東京都足立区東綾瀬3-1-1  
TEL 03 (3606) 5904

事業内容  
設計デザイン、製作施工管理、保守工事

大澤 恵司氏（52歳）

1961生まれ。デザイナー志望で㈱ウララネオンに入社するも製作に携わり、04年に独立。ネオンに深い造詣を持つ流れから、看板のLED化にも積極的な試行錯誤を続ける。

## 第2回 業界に求められるLEDとは

㈱ユーネクサス

㈱東京システム

大澤 恵司氏 × 小野 利器氏