

パッケージLEDリーダー、 一般照明用LED販売を促進

モーリー・ライト

Light+Buildingで、パッケージLEDメーカー日亜化学工業との代理店契約の締結が発表された。契約内容と今後のSSL開発の最新方針について、フューチャー・ライティング・ソリューションズ社(Future Lighting Solutions)の副社長、ジェイミー・シンガーマン氏(Jamie Singerman)に聞いた。

カナダのフューチャー・ライティング・ソリューションズ社と日亜化学工業は、パッケージLEDの代理店契約を締結したことをLight+Buildingにおいて発表した。販売地域は南米アメリカとヨーロッパであり、ほぼグローバル規模と言える。日亜化学工業は収益面で大手パッケージLEDメーカーであり(p.12参照)、ほとんど独占的に直接販売を行ってきたことでLED帝国を築いてきたことを考えると、代理店契約の締結は、特に大きな影響があった。日亜化学工業は成功しているとはいえ、フューチャー・ライティング・ソリューションズ社との提携によりさらに一般照明市場に深く入り込めることに期待を寄せている。一方、フューチャー・ライティング・ソリューションズ社はLED製品と関連技術を提供することと製品開発者の設計をサポートすることの両面から固体照明(SSL: Solid State Lighting)を革新してきた。この提携の意義と販売地域の意味は何か。同社の副社長ジェイミー・シンガーマン氏に聞いた。

—SSLの登場時から、フューチャー・ライティング・ソリューションズ社のラインカードには、すでに数社のトップLEDメーカーがいる。その上、日亜化学工業は、収益において圧倒的に大手

パッケージLEDメーカーだ。同社との提携は、今後の経営にどのような意味があるのか。また、これまで直接販売を行ってきた同社の初の広域を網羅する販売代理店となり、どのような責任を負うのか。

当社は、実際、2000年以降、SSL照明業界において、代理店として最大の付加価値を提供してきた。日亜化学工業と提携することで、顧客の幅が広がり、顧客用のプログラムを向上させて同社の顧客基盤を支援していく。そのような断片化市場では、当社の広範囲な販売網と技術的な資源があれば、より大きな顧客基盤にリーチでき、顧客は刺激的な製品のポートフォリオを入手できるようになる。当社は、常に顧客に責任を負っている。

—日亜化学工業は、市場で明らかに見事な成功を収めている。しかし、代理店契約に関するプレスリリースによると、同社が一般照明市場に進出するためにフューチャー・ライティング・ソリューションズ社は不可欠ということだ。日亜化学工業の目標を戦略的にどのように進めていくのか？

当社と日亜化学工業は双方とも一般照明市場で歴史的に非常に強い。両社の提携は、顧客基盤を広げる上できわめて重要だ。当社は、マーケティング、



ジェイミー・シンガーマン氏

ビジネス開発、販売、そして技術的な組織を活用し、製品を正しいアプリケーションとマッチさせ、顧客が最短で市場に出荷できるようにする。

—フューチャー・ライティング・ソリューションズ社は、SSL中心の流通領域では、従来の代理店の役割を超えて、製品開発チームがリードタイムを短縮する支援をしていることでよく知られている。日亜化学工業のLED製品を加え、設計分野ではどのように協力していくのか。モジュール式LEDライトエンジンのような建築用製品を提供するのか。ネットワークや制御といった製品や技術は扱うのか。

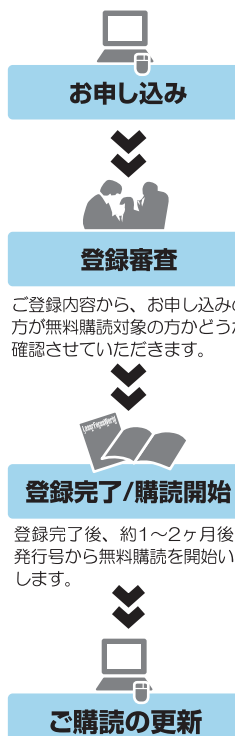
当社には25種類を超えるオンライン設計ツールがある。使用可能な照明ツール(ULT: Usable Light Tool)には、1万個を超える特色あるLED製品がすでにあるが、現在、日亜化学工業のポートフォリオを含めている。最新の

無料購読 お申込み方法

LEDs Magazine JapanはLEDや照明などLED応用製品の利用やその開発、製造、マーケティングなどに携わっている方にお届けするデジタル版雑誌です。
無料購読いただけますので、ご希望の方はオンラインよりご登録ください。ご登録内容を確認させていただいたうえで読者として正式登録させていただきます。

読者登録URL
<http://ex-press.jp/ledj/>

ご登録の流れ



登録完了後、約1~2ヶ月後の発行号から無料購読を開始いたします。
*更新の段階で有料購読に切り替わることはありません。

お問い合わせ: 株式会社イーエクスプレス
Tel: 03-6721-9890
email: ledj@led-japan.jp

マーケットツールである照明・システム・クリエイター(LSC: Lighting System Creator)も日亜化学工業製品の全情報ツールに組み込んでいる。光学、ドライバ、コネクタ、およびサーマルソリューションに加えて、レベル1、レベル2、レベル3のどのレベルのソリューションを必要としようと、顧客が日亜化学工業のポートフォリオを使った製品開発を支援することができる。

——日亜化学工業製品のポートフォリオは、光学、熱管理、インターコネクタ、ドライバといった御社のラインカード上の他のすべてのSSL技術とどのように合致するのか。

エコシステムの中で最適なオプションを決定するために、取引先全社とすでに話しをした。当然、既存のマーケットリーダーである日亜化学工業は、あらゆる局面において優れた適合性を示している。

——販売地域は南米アメリカとヨーロッパだ。そのようなグローバルな範囲で代理店契約を締結することは、両社にとってどれだけ重要だったのか。

当社の顧客基盤には、多くの点で地理的境界がない。したがって、欧米で最高の設計ソリューションのテコ入れと共有ができるのは、両社にとって非常に重要だ。

——長い間、この代理店契約の実現に取り組み、舞台裏では顧客サービスの準備をすでに始めていたと思う。しかし、この締結に関して、短期的には何が期待できるのか。日亜化学工業とのロードショーや共同のイベントなどはあるのか。

この画期的な代理店業務を始めるにあたり、多くの顧客に向けて両社の協

力関係について知らせていく予定だ。futurelightingsolutions.comでは、入手可能な製品のポートフォリオを紹介している。最近開催されたイベントでも、当社が提供する日亜化学工業の技術に触れる多くの機会が作られている。

——先に言及したが、ラインカードには、他にも一流のLEDメーカーがいる。そのラインカードは短期間で変わるのか。または、日亜化学工業製品と並行してこれまでのポートフォリオを維持するのか。

当社の使命は、顧客に最高水準の技術と製品を提供することだ。ラインカード上のサプライヤーには引き続きコミットしていく。

——フランクフルトでのL+Bという巨大展示会から帰ってきたばかりだが、現地での発表に対する反応はどうだったか。同展示会は、特に来場者が世界各地から集まる。そこでの反応について聞きたい。

発表に対する反応には、目を見張るものがある。顧客は、当社を通じてワールドクラスの製品を手に入れられることを喜んでいる。

——最後に他の販売代理店との差別化要因という観点から、自社をどのように見ているのか。確かに日亜化学工業との締結で差別化はされる。しかし、基本的にそして業務遂行上、他社とはどのように違うのか？

当社は最高の製品、ツール、サービス、およびエンジニアリングサポートとノウハウを顧客に提供できる。日亜化学工業との代理店契約により、要求が高く、刺激的で、ダイナミックなこの市場で顧客のニーズにさらに応えることができるようになる。 LEDJ