



基調講演

日本発グローバル トップブランドを 目指して

株式会社サキコーポレーション
代表取締役社長 秋山咲恵氏

創業時の苦悩と想い

当社は1994年、検査装置の企画・製造会社として、エンジニアの夫と2人で、ゼロから設立しました。「300年続く会社」を目指して、当初はとにかく企画、設計、開発を行っていました。もちろんアフターサービスも必要ですので、最初はエンジニアの夫が製造ラインに張りつき、お客様の信頼を得てきました。

事業を展開する中で、お客様が満足している自社製品でも、それが売れ続けるとは限りません。環境や自分達、製品やサービスが変化し、発展・継続していくには、現場で起きている変化にアンテナを持ち、感じとっていかねばなりません。次の製品へのヒントは、必ず現場にあります。特にお客様と接点が多い販売・サービスは、現場で起きていることを持ち帰り、次の製品に繋がるように活かしていかなければならないと考えています。

初受注から海外進出

創業から製品開発に力を注いだ結果、96年には自社製品を最初のお客様に購入いただきました。SONYのウォークマンを作っていた埼玉の工場で、設立当初の販売実績の多くを占めます。その中で納品先がマレーシアのものがあり、海外輸出が始まりました。元々海外経験や貿易実務、語学に堪能であったわけではなく、事業環境や時代の流れに適応した結果、グローバルに展開することになりました。これらを足がかりに、10年間程で基礎事業となる海外顧客の確保、業界実績を積み上げることが出来ました。

「何故購入いただけたのか」当時を

総会議事

- ・平成21年度事業報告及び収支決算
- ・平成22年度役員改選

役職	氏名	所属	
会長	杉野 太加良	㈱スギノマシン	改選※
副会長	飴 久晴	コーセル㈱	改選※
副会長	森 政雄	リードケミカル㈱	改選※
理事	荒井 行雄	北陸電力㈱	新任※
理事	石崎 由則	石崎産業㈱	
理事	岡田 照美	第一ファインケミカル㈱	新任※
理事	笠井 千秋	㈱タカギセイコー	
理事	金岡 克己	㈱インテック	
理事	塩井 保彦	㈱廣貫堂	
理事	高嶋 浩	田中精密工業㈱	新任※
理事	高村 元二	立山科学工業㈱	
理事	津田 信治	北陸電気工業㈱	
理事	津根 良孝	津根精機㈱	新任※
理事	並木 誠	北電情報システムサービス㈱	
理事	蓮池 浩二	㈱リッチェル	
理事	水野 淳一	富山化学工業㈱	
理事	米田 祐康	㈱ニッポンジーン	
理事	内山 俊彦	公認会計士内山俊彦事務所	

- ・平成22年度事業計画及び収支予算

田中会長の退任にあたり、 富山県立大学より 感謝状贈呈

2年間、富山県立大学の先生方、研究協力会の役員の皆様、そして会員の皆様、いろんな出会いがありました。今後とも微力ではございますが、少しでも協力していきたいと思っております。



田中一郎氏
田中精密工業代表取締役会長

に仕向けなければならないのです。

人材確保

当社は、創業時からエンジニアの人材確保に悩み続けてきました。成長につれて仕事量が増え、社員数が変わらないまま対応し、売上を作ってきました。注文が多い時期でもあり、対応出来る優秀なエンジニアを採用したいと考えていました。

しかし、当時は会社の認知度が低く、優秀な方には中々きてもらえません。そのため、新卒採用にチャレンジし、エンジニアの卵を育てることにしました。人材を育てるのは時間がかかります。自分達に余裕があったわけではありませんが、今後の技術開発を考えると切迫した思いがありました。採用活動は、本社の移転先が会社のイメージアップにも繋がり、非常に優秀な方々をまとめた人数で採用することが出来ました。

不況から学んだこと

その後、徐々に海外雇用も増え、積極的に展開してシェアを拡大していきましたが、リーマンショックにより2008～9年は市場がなくなり、最高売上額の半分以下に落ち込む大打撃を受けました。環境の急な悪化も引き金ですが、全ての原因ではありません。

ある方から「事業経営の中では、売上は七難隠す」と教えていただきました。創業時から業績が伸びた経験しかなく、海外での販売実績もあって、積極的に採用や新拠点へ展開をしていきました。しかし、結果的には全部固定費となる大きな反省となりました。本社の移転を皮切りに可能な限りのコストカット、様々なことを行いました。それでも翌年市場は悪化の一途をたどり、辛いことではありましたが最終手段のリストラを行い

振り返ると、「自分達の製品が、どのようにお客様で役に立つか」を考えることから始め、追求し続けたからだと考えています。そして、更なる顧客拡大を考えた時に課題となったのが、会社の認知度でした。製品はオリジナル技術であり、実績ありません。この困難をどう乗り越えるか考えた時、既存顧客に紹介いただき、自社ブランドで販売することを条件に販売提携しました。そうすると、SONYの社名で認知度が上がり、その関連企業からの紹介は信頼と実績に繋がりました。10件程のお客様にSONYブランドで販売しました。これらの実績が出来た頃、展示会に出展し、自社ブランドを広く知っていただけになりました。

ものを売るポイント

お客様は、お金を出す理由がなければ、製品を購入しません。そのため理由が出来るまで、私達は顧客の懐に飛び込む必要があります。これは起業や新製品開発を行う時には必要なことです。また、売れる製品開発に繋げるためには、お客様から悩みを相談していただけるような存在になることも大切です。当然相談したいと思うのは「新技術を生む力」や「実績がある」会社です。そのためには、常に何か新しいことをやり続け、自社に期待を持っていただけるよう



代表取締役社長
サキコーポレーション
京都大学法学部卒業
平成6年㈱サキコーポレーションを設立
平成8年プリント基板自動外観検査装置の販売を開始。短期間で、世界的な市場シェアを確立。目覚ましい成長を遂げる。



ました。これまで積み上げてきた技術や製品、顧客、信用を生かし、更なる発展のチャンスを最大限にするためには実施する必要がありました。また、後退的なことだけでなく、「出直し」「新しいチャレンジ」いうことで、同時期に新しい分野・事業・技術にチャレンジしました。

2年連続で赤字を出したため、今期は黒字必達を目指して、全社一丸となって取り組んでいます。私も経営者として出直し、未来を作ることに集中しています。事業を継続発展していくために、二度と同じ失敗はしないと固く心に誓っています。

トップブランドを目指して

当社の経営理念は、「価値の創造への挑戦」です。会社を300年続けるためには、常に新しい価値を創造し、挑戦し続けることが大切です。今、経済活動の単位は、国ではなく世界です。その市場で通用する、価値を生み出す仕事をする志、考え方がなければ通用しない時代が必ずきます。

私は引き続き世界市場で通用するトップブランドを目指して製品開発、販売マーケティング、海外も含めた協力企業関係の模索をしながら、事業を発展させていきます。様々な考え方がありますが、やはり顧客の懐に飛び込むことで、知らなかった顧客を知り、それを元に自分達で新技術を生み出す力、実績・経験を積み重ねていくしかありません。未来は決まっているのではなく、自分で創っていく気持ちで頑張っていきます。