

にいがた Top Interview

第30回

シャープ新潟電子工業株式会社

代表取締役社長

岡崎 淳氏

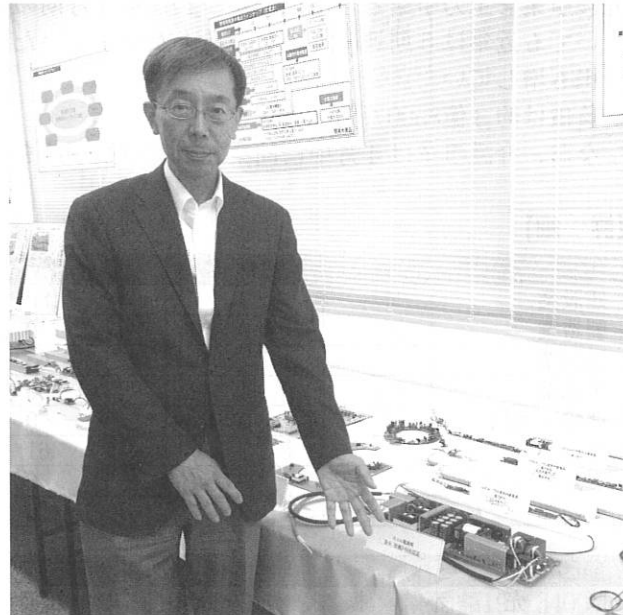
2016年3月31日、MBO（マネジメント・バイアウト）によりシャープ(株)から独立したシャープ新潟電子工業株式会社。35年間培ったアナログ電源技術を武器に、新たなスタートを切った同社の代表取締役社長・岡崎淳氏にお話を聞いた。

—本日はお忙しいところお時間をいただき大変ありがとうございます。はじめに、改めて御社の設立の経緯についてお聞かせいただけますか？

弊社は1970年の設立です。もともとはシャープ(株)と理研電線(株)の合弁でシャープ(株)の事務機器生産会社として発足したもので、その数年後にシャープ(株)100%出資子会社となりました。ただ、当時はメーカーが生産を海外へ移管するケースも多かったことから、将来的な不安を払拭するために自社で電源技術を磨き始めたという経緯があります。それが1981年です。それから、80年代、90年代、2000年代と、シャープ(株)向けの電源関連製品を手掛けることで成長してきました。また、2003年9月には、同社の液晶テレビ「亀山モデル」に弊社製品が搭載されたことで業容は大きく拡大しました。

しかし、2011年の秋口からテレビのコスト競争が激化したこと、生産の海外シフトが行われたことなどから弊社の売上げは激減しました。厳しい状況でしたが、現場の従業員たちと今後の展開を話し合い、「電源」という私たちのコア技術を活用した自社商品を開発していこうという方針を決めました。2012年からは直管LED照明の生産を開始するなどして徐々に自社製品を立ち上げ、先般MBOで独立したというのがこれまでの経緯です。

—御社がシャープ(株)から独立したことは、マスコミにも大きく取り上げられましたね。どのようなきっかけがあったのですか？



今ほど申し上げた通り、2011年後半からシャープ(株)向けの仕事が大きく減少するなか、自社でアナログ電源を活用した商品を開発していきましたが、2015年にはシャープ(株)向け以外の売上げが5割を超えるまでになりました。これがひとつのターニングポイントとなりました。自社製品で経営ができるという手応えにつながったということです。

また、弊社の中長期的な戦略を考えたとき、またシャープ(株)本体が厳しい経営環境を余儀なくされていることを考慮したとき、シャープ(株)に色々とお手数をかけてお世話になるより自社商品で受注を確保すればいいという方針が固まり、MBOを申し入れました。ありがたいことにシャープ(株)役員の皆様からは好意的に受け止められ、スムーズに話を進めることができました。また、報道されたように第四銀行さん、新潟信用金庫さんから総額12億円の資金を用意いただき、12月22日に正式に今回のMBOを発表することができました。

—今でも良好な関係が継続されているということですね。そうした経緯があるなか、現在はどのような商品の取り扱いが主力となっていますか？

弊社はODM生産を行っており、あくまでお客さま向けのブランドを供給するというかたちを取っています。そのなかで、現在は2つの大きな柱を軸に事業を展開しています。一つは、ここ最近大きく伸

びているLED直管ランプ。消費電力は、既存の蛍光灯の3分の1です。もう一つは、インフラ照明用の電源です。身近なところでは、学校や体育館で使用される大型照明器具のもの、その他駐車場、高速道路、スタジアムなど大型施設向けなど様々です。

最近では省エネの意識が高まっており、LED直管ランプ、インフラ照明用電源ともに非常に好調です。お客さまごとに商品のカスタマイズを行うなど、柔軟な対応を行うことで受注確保に努めています。

—御社の特色や強みはどのような部分だとお考えですか？

一つは、日本ではニッチな分野ですが、アナログ電源技術において相応の技術力を有していること。開発人員は64名在籍しています。もう一つは、小さいながら事業のバリューチェーンが全て弊社内にあることです。開発、設計にはじまり完成品まで生産できる技術部隊、それを販売する営業員まで揃っています。

また、短納期を実現できていることも大きな特徴です。アナログ電源やLEDの直管というのは中国で製造されることが多く、そうしたケースでは適正在庫、運送、生産、調達などを考慮すると概ね納品まで4カ月はかかります。早くても3カ月。それが、国内の自社工場で製造している弊社であれば、標準的な直管LEDの場合、注文をいただいてから3日でご提供することができます。電源のモジュール商品でも3週間。これは決定的な違いです。お客さまとすれば、カスタム対応ができることに加え、短期で納品されることで在庫の心配をする必要がなくなります。

このような部分が評価され、ここ数年は自社商品の売上げを大きく伸ばしてきました。

—東京オリンピックに向けた需要増も含め、まだまだ伸びが期待できそうですね。話は変わりますが、岡崎社長の経営者としての信条をお聞かせ下さい

私はシャープ(株)にお世話になり30年程経ちますが、その間非常に良い経営者の方々と巡り会いました。いろいろな方がいらっしゃいましたが、そうした方々の共通項として認識しているのは「率先垂範」です。トップに立つ者は日々問題と向き合わなくてはなりません。営業でも開発でも品質でも、問題が大きければ大きいほどトップが最前線で対処する。ブレない、逃げない、ということが一番肝に銘じています。

—経営者の方は毎日が判断の連続でしょうから現場を大切にしていますので、現場の従業員との会議を踏まえ決断を下しています。管理職だけの会議は月1回の経営会議のみで、あとは現場のリーダーを中心とした小集団活動を行っています。日々、

テーマごと、お客さまごと、問題ごとなどに7～8人が集まり、私や役員がその中に入り会議を行います。会議に参加する従業員の役職、年齢、性別などは全く関係ありません。2011年秋に社長に就任してから、そのような風潮に徐々に変わっていききました。

—風通しが良く、従業員が働きやすい環境ですね。そうですね。また、シャープ(株)の仕事を手掛けていたときは、商品の仕様決めなどはシャープ(株)が行っていました。それが自社商品へ転換したことで、今では従業員自身がお客さまと直接お話をし、自分で商品を決めることができる。これまで以上にモチベーションを持って仕事をするようになっていきました。

—最後に、新生「シャープ新潟電子工業株式会社」としての今後の展開についてお聞かせ下さい

「アナログ電源技術」をこれからも弊社のコアに据えていく予定です。現在は、需要があるLED照明を中心に事業を展開していますが、次の柱となる商品も模索しているところです。例えば、太陽光などの再生エネルギーなど電力を起す分野の効率を上げる電源、あるいは照明のように電力を効率よく消費する商品など、電力の分野にビジネスチャンスを見出していきたいと考えています。

ただ、弊社は残念ながら46年の業歴のうち42年はシャープ(株)を向いて仕事をしてきたため、新潟県内で知名度は浸透していません。そうしたなかでも、今回のMBOに関連して第四銀行さんや新潟信用金庫さんには弊社の宣伝をさせていただいており、近隣の燕三条地区の企業からも引き合いをいただいています。非常にありがたいことです。これからは地元企業とのコラボレーションも積極的に進めていければと思っています。

—これからの展開に期待が膨らみますね。本日はありがとうございました

(聞き手 目黒 健太郎)

企業概要

商号：シャープ新潟電子工業株式会社
(TDB企業コード：340091204)
所在地：新潟市南区上八枚1310
資本金：224,235千円
代表：岡崎 淳氏
従業員：156名
年商：71億773万円
(平成28年3月期)