

挑む

機械工具商社の

成長戦略

▷33

昭栄産業(新潟市中央区、平沢利明社長、025・241・6211)は、新潟県を地盤とする機械工具商社で創業から70年以上の歴史を持つ。本社のほかに新潟県長岡市にも支店を持ち、長岡支店は今年が開設30周年だ。メインは工作機械で、売上げの約40%を占めている。ユーザーの海外生産が進む中、機械などの生産

昭栄産業

財を扱う商社は、「国内だけでは生き残りが厳しくなっていくのは事実」と平沢社長は語る。とはいえ、海外展開しようとしても、人材豊富で体力のある大手商社とは異なり、「当社は社員40人規模。海外に拠点を置くとなれば、有能な人材を派遣しなければならず、そうした場合、逆に国内が弱体化してしまう」。そのため、当面は海外には出ず

国内に注力し、生き残りを図っていく方針だ。

国内注力策の一つとして行っているのが、今年5月の開催で30回目となる「STF昭栄テクニカルフェア」だ。工作機械や工具、産業機器の有力メーカーに協賛してもらい、実機を展示するほか、併せて技術セミナーや講演会も実施する。「ただたくさんのメーカーの製品を集めるだけではなく、ユーザーが今何を求めて

いるのかを考え、展示に反映させている」という。時には機械要素部品、難削材加工といった



多数の来場者でにぎわう「STF昭栄テクニカルフェア」

明が忙しく休む暇がない」といったうれしい悲鳴が上がっているという。

人材教育にも力を入れる。若手社員の勉強の場として、プライベートショーを活用している。普段なかなか見ることのない実機を間近で見られ、メーカー担当者の話も聞ける。営業社員には日本工作機械販売協会(日工販)が実施するセールズエンジニア(S-E)教育を受講させるほか、

毎回盛況といい、新潟県外からの来場者もあるほか、出展メーカー担当者は「来場者への説

人材育成 国内で生き残る

2012年6月期の売上高は約43億円。約20年前と比べると、社員数は若干減っているが、逆に売上げは5億円ほど増えている。継続的なプライベートショーの開催や社員の成長も、もちろん売り上げ増の要因としてある。業界を取り巻く環境が厳しくなるなか、「廃業した商社を使っていたユーザーから、当社に声がかかってくることも増えている」ことも要因の一つ。「新潟県内でもまだまだ営業先はある」と平沢社長は力を込める。県内を深耕しつつ、さらに県外の顧客も増やしていく考えで、当面は国内で生き残りを模索する方針だ。(新潟・阿部正章)

(木曜日掲載)

機械・ロボット・航空機