

挑戦する社長

輸出 商社通さず早く安く

メトロール (本社・立川市)
センサー開発・製造・販売



ユーモアを交えながら社員と会話する松橋さん(中央)

昨秋からの世界的な不況で、多摩地区でも多くの企業が経営状況の悪化に苦しんでいる。しかし、そんな逆風の中でも、活気に満ちた中小企業がある。会社を引っ張る3人の社長の発想、決断力を紹介する。(大野展誠)

ネット・FAXで受注 カード決済

東京商工会議所は「小さなグローバル企業」と評する。昨年度、「勇気ある経営大賞」の優秀賞を受賞した。自動車や工作機械の製造ラインに設置する、高精度のセンサーを製造している。材質などに左右されず、加工する位置を正確に測定できるのが特長。

6年前、海外企業との取引はインターネットやファクスで申し込みを受けつけ、クレジットカードで決済し、国際宅配便で製品を送送する方式に切り替えた。商社を介するより、顧客に製品が届く時間

を短縮し、しかも安価に提供できる。現在では海外からの受注が5割を占め、約60か国から注文が入る。代金は日本円で支払ってもらうので、為替の差損も発生しない。

この「ドアツードア」方式を推し進めたのが、1976年に創業した父から今年2月に社長を継いだ松橋卓司さん(51)。大学卒業後、大手食品メーカー「日清食品」で営業マンとして働いたが、40歳の時、技術者の父をサポートするために入社、販売などの指

揮を執ってきた。

自社のホームページでは英語、中国語、ドイツ語で製品を説明し、今後は韓国語も追加予定。語学に堪能な社員を抱え、海外の展示会でも製品を積極的にPRしている。

「ネットがあったから、世界に活動の場を広げられた」と振り返る松橋さんは、「人口が多くて成長が見込めるインドと、アジアと欧州を結ぶ拠点で、もの作りが盛んなトルコにも注目している」と、販路拡大に意欲を示す。

従業員約80人の7割が女性。入社後の指導で、約50人のパート社員のほとんども顔を認める。約4年前に移転した新社屋の設計は社員が担当し、風通しの良い社風を目指そうと部署ごとの仕切りをなくした。

女性社員の働きやすさを考え、製造部門には足腰を冷やさないように床暖房を導入したのも、社員の満足度を最も重視している。社長の発案だ。

2008年の売り上げは5年前の2.5倍に伸びたが、昨秋からの不況で取引先の自動車や半導体メーカーの経営状況が急激に悪化した。今年1月期の売上高は約10億円で、前年同期比で10%減少した。しかし、松橋さんは「会社の垢を落とし、筋肉質な体に変える良い機会」と前向きだ。「コストを見直し、波に乗った時にどんな新製品を販売するかを考えられるのは今しかない」