

経営の「こつ」を尋ねる 第22回

メードインジャパンで挑む グローバルな 田舎っぺ企業



長田 克司氏
オオササ電子社長

1979年神戸学院大学法
学部卒。83年にオオサ
サ電子を創立し、代表
取締役社長に就任。
1956年6月14日生まれ、
山県郡北広島町出身。

永続する企業、伸び
続ける企業の経営には
職人的な勘所がある。
月1回連載でインタビ
ュアー生来千鶴が、経
営の「こつ」を尋ねる。

雇用の場をつくる！ 周囲の期待に応え創業

大学を卒業した頃は、仕事にこだわりはなかったという。帰郷し、農協臨時職員を経て、建築関係の仕事もしていたが、縁があり26歳の時に起業した。

山県郡大朝町（現・北広島町大朝）。4000人ほどの小さな町。何か理由がなければ、田舎に住む人はいない。

「若者が働ける会社を！」

町も必死で模索検討していた。そんな折、大手電気メーカーのLED製造下請けの需要があり、地元有志たちが共同出資して会社を設立。1983年、「オオササ電子」の誕生である。

会社を任せられたものの、お金もない、技術もない、人もいない。社員たった5人からのスタートだったが、LEDの仕事はうまくいかず、3年後に液晶表示装置の製造を始め。電卓などの表示部分が主だった。液晶ディスプレイ製造の後工程を担当。時代とともに会社も大きくなった。その当時、日本が液晶製造で世界の90%のシェアを持っていた。披

大を繰り返し、全盛期には社員数300人を超えた。

「片田舎でも、世界に通ずる企業に」
長田社長の思いは、その時から今も変わらない。

やらざるを得なかった 下請け脱却への道

「人生、何があるか分からない」と長田社長。

2008年、リーマンショックが世界を揺るがした年。同社の売り上げのほとんどを占めていたのは、最も品質が厳しい車載用の液晶の製造だった。安心していただけではないが、仕事が全くなくなることは考えもしなかった。突然、受注は打ち切られ、海外にシフトされ仕事はゼロに。

会社を整理という選択もあったかも知れないが、大手企業のように社員を放り出せない。諦めずにやるほかない。今まで培った技術、体質を生かして自立をしようと、自社商品の開発を目指した。

「オオササ電子の強みは何か」
徹底的に考えた。
しかし、「営業力はない」など、な

だが、特殊フィルムを貼る、ガラスを切斷するなど、
「日本人らしい特性を生かした高い技術力がある」
品質にこだわる日本の素晴らしい技術。また、液晶の製造過程には重要な部分で手作業もあり、大変な仕事だ。

「それを簡単に海外でまねできるはずがない！」
「いつかきつと戻ってくる」
そう信じ、自社商品の開発に取り組んだ。

会社は1人でやっているわけではない。
「社員と一緒にやっているんです」
その言葉通り、苦しかったこの4年間、1人も解雇せずに乗り切った。

メードインジャパンへの こだわり

開発したのは、スマートフォンやタブレットに貼る化学強化ガラス。「何で日本でやるんだ？高いのに」と、いろんな人から言われた。

「変な田舎っぺが、メードインジャパンと言って、何をこだわっているのか」
そんなふうに使われていた。パッケージデザインも最初、社内で制作したが全く売れなかった。営業マンなんて居ないから、セールスは社長自らでする。物を売るなんてやったことのない会社だ。その後、営業も強化し、東京にも営業拠点を出した。まさに東奔西走の営業を継続した。

(第3種郵便物認可)



捲土重来だ。
顧客承認も得て、再び工場がフル回転し始める。
「やってきたことを信じてきたからこそ」
と長田社長。現在、同社の自社商品の売り上げは30%。液晶パネル製造等は70%を占める。
「庇護からの脱出と自立、並大抵のことではない」
その言葉の意味は、奥深い。

どうするか、ではなく どうあるべきか

もう一つ既存技術を生かして自社製品に挑戦している。
「小さくてもブランドを立ち上げよう」
と考え2011年、オリジナルブランドの無指向性スピーカー「Egretta」を発売した。

これまで受けた仕事の中で、オーディオがどうあるかは分かっていた。見えるもので差別化してもまねされてしまう。
「見えないものにどれだけ挑戦できるか」
それが重要だ。

無指向性、すなわちどの方向に居ても聞こえるという機能にこだわり、これまでには唯一の商品を生み出した。希少な商品はメディアからの注目度も高い。テレビ東京系列「カンブリア宮殿」への出演や、各種コンテストで受賞するなど多様な要因が重なり、それが重要だ。



自社ブランド製品「Egretta」
全国から注文が入るようになった。
創業から30年余。社員と共に方向を1つに進んできたからこそその結果といえるだろう。

その秘訣は何なのか。
一番大切なのは、目標や思いではなく、
「同じ考え方になれるかどうか」
だという。もしも考え方が真逆だと、ゼロどころか、プラス100とマイナス100で、その差は200にもなり、大きい。
「どうするか、ではなく、どうあるべきか」
同じ考え方だからこそ、同じ仕事をしながら、同じ分析をし、
「そこからまた信頼が生まれる」と長田社長。1人でできることは何もない。だから、
「大きなことではなく、今できることにベストを尽くす」と語る。

「人事を尽くして天命を待つ」
できるかぎりのことをし、その上は天命に任せて心を労しない。それが、長田社長のやり方だ。
よき人に恵まれ、今がある
人が主役となる商品造りを
温厚な印象の長田社長だが、意外にも、
「幼少の頃はガキ大将だった」と言う。大学入学を機に地元を離れてみて初めて、
「田舎はどうあるべきか」と考えるようになった。

世の中には、必然と偶然という言葉があるが、ベストを尽くしてれば、なぜか必要な人に逢えて助けていただくということが起こる。何をしてもなかったという具体的なことでなくとも、
「頑張れよ」



のひと言に励まされることもあ
る。よき理解者が居る。それは大きな支えとなってきた。
「自分がしていたことを、次は後輩へ返していきたい」
そして、
「人間が使ってくれるものなら、最後は、人間の手で作りたい」
オペレーターに委ねて機械を扱う製品よりも、人が主役となる商品の価値を売る。
メードインジャパンに込めた、長田社長の思いは熱い。



インタビュー！ 記者 牛来 千鶴
ソアラサービス代表取締役社長。人肌感覚のクリエイティブ共同オフィス「ソアラビジネスポート」を運営。「広島に。あつたらしいな」をカタチに」を理念に掲げ、地場企業とのコラボ商品開発や人材育成など、地域を元気にするプロジェクトを推進している。
【主な公職】中小企業基盤整備機構 経営支援アドバイザー、県立広島大経営審議会委員、広島市産業振興センター理事ほか。

(第3種郵便物認可)