

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ー。一生来千鶴が、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。拡

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、何かあるか分からない」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には考えもしていなかった。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つて、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。物を売ること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。

しかしその後、諦めかけていた液晶製造の仕事が戻ってきた。海外製造の低品質を経験したメーカーは結局、メードインジャパンの価値を認めざるを得なかったのだ。不確実な自信ではあるが読み通り、液晶は高品質に戻ってきた。いや、液晶だけではなく全てに当てはまることだ。この4年間のライン停止のプランクは大きい。過去30年で培った技術、体質はこの時を信じ維持していた。

(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、



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とし、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。何をしても良かったという具体的なことではなくとも、

「頑張れよ」

「頑張れよ」

「頑張れよ」

「頑張れよ」

「頑張れよ」

「頑張れよ」

「頑張れよ」

「頑張れよ」

「頑張れよ」

「頑張れよ」

「頑張れよ」

「頑張れよ」

「頑張れよ」



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)