



11月例会 会社訪問 成長の秘密は「明確な判断基準」

～未来を照らす光る基板は行動力で出来ている～

11月7日 於 株式会社電子技販 様

株式会社最上インクス 鈴木 祐介

11月例会では成長の秘密は「明確な判断基準」と題して、株式会社 電子技販様への会社訪問例会を開催し17名の会員企業様に参加して頂きました。1970年に創業され現北山社長は2代目になられます。先代が築いてこられた電子部品の販売、EMS事業が信頼と営業力だけでは成り立たなくなってきた最中、新事業を考えていなくてはこの先がないと思われ行動されました。新事業に BtoB「試作 STATION」と BtoC「MOECO」ブランドを立ち上げ急成長をされています。

新たな事業をする前に事業として成り立つか「明確な判断基準」を持たれ立ち上げて来られました。ご自身が新たな2つの事業を立ち上げられた経緯と事業を成功させるという熱い想いで行動されてきた実体験を講演頂きました。

■講演内容

- ・突然の後継 先代が前触れなく株譲渡と社長交代 “お前も苦労したらええねん”という先代からの一言
- ・先代が始められた事業はこの先は見込めない。何か新しいことを始めないと、と思世の中にないものを作れば売れると考えたが、自身の判断ミスが怖く結局実行に移せませんでした。
- ・事業を始める判断基準が分からないことに気づき、判断基準を学ぶ為に大学院のMBAコースへ行きました。
- ・在学中に新事業を立ち上げようと決意され、試作 STATION を考えました。
- ・新工場を建設し「トイレ空間を考える」というTV取材での一言“基板萌え”が基板雑貨事業のきっかけとなる。
- ・BtoC 商習慣の違い、従業員や税理士、銀行からは冷ややかな意見しかなくそれでも一人で奮闘しました。
- ・北山社長の持ち前の行動力と熱意で基板雑貨の取り扱い店やラインナップが充実してくる。
- ・無理と言われた電池なしでLEDを点灯させることを自社で開発し様々な賞を受賞となりました。
- ・キャラクターライセンスを取得され様々なキャラクター基板雑貨が増え売上も右肩上がりとなる。

参加して頂いた会員企業様は北山社長の実体験を食い入るように聞かれていました。通常では経験できないことを経験され、その話に参加者はどんどんと北山社長ワールドへと引き込まれていき、講演後の質疑応答でも色々と質問させて頂きました。また、電子技販様の従業員さんへの当時の心境をお伺いでき、私たちが新事業を始めるときの社内への発信や取組についても勉強させて頂くことができました。

