

埼玉県上場企業トップインタビュー

— 次の一手を聞く —

豊富な資金力を武器に、ダイナミックに事業展開する県内の上場企業4社。他に先駆けた海外進出や有力ブランドの確立など、業態はさまざまなが、その実績にほかの中堅・中小企業が参照すべき点が多い。とはいえ、築き上げた既存の強みに頼るだけでは勝ち残れない時代なのも事実。各社のトップは次の一手をどう打つか、それぞれが思い描く戦略を聞いた。



山田 正彦社長

ワコム

「インドに営業拠点を新設しましたね。」
「同国では映像産業のデジタル化が急速に進んでいる。当社のペンタブレット製品はコンピュータグラフィックス(CG)の作成などに使用するツール。従って、今後さらなる需要拡大が望める。現地では代理店経由で約10年間の実績があるが、これを機に営業と

マーケティングを一層強化する」
「世界中で高いシェアを確保しています。」
「(占有率は)プロフェッショナル用ならばほぼ100%、一般向けだと80%くらいある。80年代後半から先に先駆けて海外拠点を設け、世界各地で現地ベアの営業活動を20年以上展開してきた。これが、あらゆる地域でのシェア獲得に

人材のグローバル化を推進

「10年3月期) 従業員 702人(グループ全体) 設立 83年(昭58) 7月 上場市場 東証一部



岡林 博社長

日本精密

「主力の腕時計バンドをはじめ、さまざまな製品を手掛けていますね。」
「製品のビジネスという考えで、当社の技術や設備を生かせる分野に水平展

基本だが、素材や構造について積極的に提案するOEMの形を目指している」
「そのほか力を入れていくべきところ」
「ベトナムに一貫生産体制構築」
「生産は海外に一本化し、顧客層の拡大に努めた。結果、今年度の売り上げは1994年に進出したベトナム工場が唯一の拠点。今や、中小企業も積極的に海外展開すべき時代。とは

「ベトナムに一貫生産体制構築」
「生産は海外に一本化し、顧客層の拡大に努めた。結果、今年度の売り上げは1994年に進出したベトナム工場が唯一の拠点。今や、中小企業も積極的に海外展開すべき時代。とは



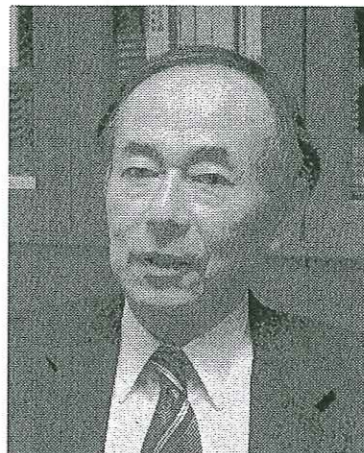
高橋 均社長

ハイデイ日高

「7期連続で増収増益。今期も9月に通期業績予想を上方修正するなど業績が好調です。」
「『駅前繁華街』等地への出店にこだわっている」

「女性客の取り込みにも注力しています。」
「気軽にラーメンを食べたいという女性が増えており、健康志向を意識して、野菜がたくさん入った商品も展開する。また、テーブルや壁を木目調に変更するなど、今期は集中的に店舗改装を進めており、明るくて清潔感のある店を増やす」
「社員教育にも力を入れていますね。」

「海外進出の計画は。」「当然、検討案件の一つに入っており、情報収集している。具体化するのには2〜3年後だろう。海外進出



萩野 芳朗社長

ピクルスコーポレーション

「キムチの『ご飯がススム』シリーズが話題を集めています。」
「全国のスーパーやコンビニで販売しており、今期目立つ。また、シリーズの

「貴社の強みを教えてく」
「現在力を入れている取り組みは何ですか。」
「『ご飯がススム』シリーズが売れているため、工場の生産能力が足りない状況。このための工場の増設や、

「海外進出の計画は。」「当然、検討案件の一つに入っており、情報収集している。具体化するのには2〜3年後だろう。海外進出