新商品・マーケットの開拓と優秀な人材の確保・育成に注力！

㈱日本レーザー
代表取締役社長
近藤 宣之

昨年を振り返りますと、業績面については受注金額、売上額共に前年比10％程度伸張しましたが、利益については前年比でおよそ3分の1の水準となりました。

利益減少の最大の要因は、急激な円安の進展です。当社は、一昨年までは3年間連続で市場最高水準となる3億円の黒字を計上していたのですが、昨年は一昨年比で平均25％もの大幅な円安となったため、仮に一昨年と同様の仕入れ、販売体制では、1億円程度の赤字が出る計算でした。しかし、社内における様々なコスト削減に加え、既存商品の売上げアップ、事業の多角化＝新規商材の開発及び拡販といった努力により、逆に1億円の利益を計上し、20期連続黒字を達成することができました。

特に事業の多角化という面においては、昨年は新たに10社以上の海外企業製品の取扱いを開始しました。その一つに、米国・マイクロセンス社のセンサー事業があります。レーザの販売を主業務とする当社にとって未知の分野ですので、営業マンも勉強する必要がありましたが、レーザを使う研究分野等で需要がある商品で、取扱い初年度にもかかわらず数千万円の売上げを確保するにいたりました。

また昨年は、経済産業省の選定する「ダイバーシティ経営企業（雇用多様化企業）」43社の内の1社に選ばれた他、同省の別の部署が選定している「おもてなし経営企業」100社の内の1社にも選ばれました。当社の経営姿勢が評価されたものとして、大変嬉しく感じております。

さて、本年の見通しについてですが、日本国内の景気については、昨年下期の流れを継いで、基本的に回復傾向で推移するだろうと期待しており、レーザ市場も全体として右肩上がりで推移すると見ております。

このような中、当社としましては従来から唱えているように、単に海外の製品を輸入販売するだけでなく、海外メーカーと協力し、ユーザーのニーズを捉えた企画開発を行う、言わば海外の優れたレーザメーカーを、当社の工場として活用することを、さらに活発化させたいと考えております。

また、新しい商品の拡販にも取り組んでまいります。前述のマイクロセンス社製品については、国内で校正業務を開始しますので、さらに販売しやすい体制が整いますし、昨年取扱いを開始したピエゾアクチュエータ等についても、今年は本格的に拡販してまいります。もちろん、さらに新たな商品、マーケットの開拓も継続して進めて参ります。

そして、こうした活動を推進するために重要なのが優秀な人材の確保です。当社は決して大きな会社ではありませんが、優秀な人材を多数抱え、それが強みになっております。一昨年に続き、昨年も新卒者を2名採用いたしましたが、今後も優秀な人材を積極的に採用すると同時に、海外研修など、人材教育にも惜しみなく投資していく方針です。