

(株)日本レーザー
代表取締役社長

近藤 宣之 氏



製造装置・部材関連②

10年を振り返って。
近藤 1年前から予言していたとおり、まさに「大爆発の年」になった。受注

10年を振り返って。年を「我慢の年」に位置づけて何とか黒字を確保した。09年は「学びの年」と題して、レーザー技術の応用分

11年の見通しは。近藤 11～13年は非常に

11年の見通しは。近藤 11～13年は非常に

10年の業績 43年の歴史で過去最高

バイオ、メデイカル市場開拓へ

レーザー専門商社の草分けとして知られる(株)日本レーザー(東京都新宿区西早稲田2-14-1、03-5285-0861)。創立43年目となった2010年は、受注高、売上高、経常利益すべてにおいて過去最高の年になりそだ。11年市場の見通しと同社の事業戦略について、近藤宣之社長に話を伺った。

額は前年度比30%増の38億39億円、経常利益は同比3倍の3億円になりそう。これまでに種まきしてきたものを一気に刈り取れた。

当社では、リーマンショック前の08年4～6月期に非常事態宣言を発令し、同

野を開拓。並行して、英語力の向上など社員教育に力を入れた結果、TOEIC 800点以上の社員が25%に達した。

円高が寄与したことは事実だが、すべての輸入業者が恩恵を受けられたかというところではない。こう

した業績を残せたのは社員が頑張りに尽きた。社員の高いモチベーションが、今の当社を支えている。

また、FPD、光ディスプレイ、半導体検査・評価装置向けにピコ秒やフェムト秒のバルスレーザーが大幅に伸びた。なかには前年比6倍に増えた品目もあった。

11年の見通しは。近藤 11～13年は非常に

企業は自己防衛しなければ生き残れない。当社では、11年を「ニューチャレンジの年」に位置づける。11年の受注額として35億円を目標に掲げ、拡大策は取らず、守りを固める。結局のところ、企業のピンチを救えるのは人材だ。

また、太陽電池向けには、米オリエル社製ソーラーシミュレーターを取り扱いは開始した。展示会へ出品するなど、積極的に拡販していく予定だ。

既存の商材・商権についての見直し。近藤 昨年はニューポート社の商権を獲得した一方で、10年以上手がけてきた米オクラ社との契約が満

了したこともあり、11年度の受注計画額を35億円とした。ニューポート製品はさらに拡販が期待できる。11年の売り上げは、10年の20%増を達成したい。さらに、新しい商権と人財で市場を開拓していくニューチャレンジが、11年の営業課題である。(聞き手・編集長 津村明宏)