

クローズアップ

日本で初めてレーザーの専門商社として設立された日本レーザー(近藤宣之社長)。1968年の設立以来、世界最先端のレーザー機器の輸出入のほか、自社開発製品の販売や技術サービスの提供などで、日本の科学技術の振興に寄与してきた。経営破たん危機に直面しながらも、親会社から経営者と社員が株を買い取るMEO(マネジメント・エンプロイー・バイアウト)により独立。事業展開の自由度が高まるとともに、社員のモチベーションが一層向上し、成長を続けている。

技術系社員が活躍する商社
 国内外で約2000の取引先を持つレーザー専門商社である同社は、営業部門の7割が技術系で、その知識を生かしたきめ細やかな顧客対応が特長だ。納品に際しては、納入作業からデモンストレーション、件など、スーパーニッチ市場でカスタム品ばかり作っている。また、自社が輸入している。また、自社が輸入している。

大賞 **日本レーザー 破たんの危機を乗り越えた経営手法**

挑戦

87 勇気ある経営



「会社再建は社員のモチベーションが高かったからこそ成功したと思います」と語る近藤社長

大賞 **日本レーザー 破たんの危機を乗り越えた経営手法**

2・4倍もあつたのも、独立後の自社の将来の見通しが明るいと感じた社員のモチベーションが高かったから。そして、パート、派遣社員を除く社員全員が株主になったのである。

「国内産業の振興のために、この知識・能力を生かして、70歳まで働くことも、これからは世界最先端のレーザー技術を日本に導入していく責任がある」という近藤社長。海外の約60社の仕入れ先と協力し、日本のメーカーに必要な性能・技術を実現するために、今日も世界のどこかで、同社の社員が技術力と英語力を駆使して奮闘している。

「会社再建は社員のモチベーションが高かったからこそ成功したと思います」と語る近藤社長

図面が提供されない案件で受注した他社品の改造は、技術者らが一度部品を全部ばらして、組み立て直しながら開発を続けたという。「顧客からの困難な要望にこたえることによって、社員のものづくりの技術力は向上し、精神的にも鍛えられています」と近藤社長は社員を見守っている。

近藤社長が就任したのは1994年。バブル崩壊後、業績悪化が続いていた同社一掃、2年で再建を果たした。退路を断って赤字を一掃する思いを社員に示した。そして96年には累積赤字を2・4倍もあつたのも、独立後の自社の将来の見通しが明るいと感じた社員のモチベーションが高かったから。そして、パート、派遣社員を除く社員全員が株主になったのである。

業績の回復とともに、親会社の存在が重くのしかかっていた。近藤社長が見込んだ人材を呼び寄せるにも親会社の承認に時間がかかる、為替予約にも金額と期間に制約がある、などスピード感に劣る経営環境。「頑張り続けてきた社員の心構えを説いている。

「21世紀は光の時代。レーザーは材料の加工から通信、医療技術、資源の探査ま



レーザー回折式粒子径分布測定装置

「日本レーザー」
 1968年創業。資本金3,000万円。正社員41人。レーザー・光学機器製品の輸入および自社開発製品の販売・サービス。本社新宿区。
<http://www.japanlaser.jp>