

企業間の連携を推進して
DCSのニッチトップを目指す!!

(株)ソウ・システム・サービス

社長の戸梶総さんはもともと横河電機で、生産制御システム(DCS)を担当してきたエンジニア。そのノウハウを生かして、大規模工場や発電所、製油所のプラントシステムの企画、設計、施工などを手掛けている。

ところが、独立した当初はDCSメーカーへの人材派遣を主な業務としていたそう。そして思ったことは「人材派遣の場合、安定した仕事を受けることはできるが、思うように利益をあげることができなかった。しかも、自社のノウハウを蓄積できないし、社員のモチベーションを上げることができなかった」と。

そこで、戸梶社長は一念発起。ほぼ売上げの100%を占めていた人材派遣業務をいっ気に3割に縮小。建設会社や大手プラントメーカーの下請業務を中心にする。さらに、05年には11社の大手プラントメーカー



DCSの新たな市場開拓に挑戦する戸梶社長



社内で開発したシステムを専用のコンピュータでチェックする

1、10社の中小ソフトメーカーと協力体制を構築して、元請業務をするようになった。おかげで、いまや97%の元請率と26・3%という驚異的な利益率を誇っているそう。

こうしたビジネスモデルの転換は「中小企業が生き残るには『変わる』が必要だ」という信念によるもの。だから、戸梶社長は「とにかくトップが必死にならなければならない」と毎日のように関係先の工場を訪問し、営業に励んでいるという。

そんな戸梶社長には大きな目標がある。「1000億円といわれるDCSの市場には、まだニッチな領域が多分に残されている。この世界で生き残るためにも、2、3年のうちに10億円くらいのシェアを取れるようにしたい」と。また

「ひとつひとつのプラントを制御するDCSは普及しているが、工場全体を制御するMESというシステムはまだまだ普及していない。このあたりの技術開発を展開し、世界のマーケットを開拓してみたい」とも。

そのためには、営業に磨きをかけ、技術開発を行う必要がある。ところが「ネットワークとなる優秀な人材を集めることができない」と戸梶社長。入社4年目で年収500万円以上という好条件であるにもかかわらず、慢性的な人材不足に悩まされているという。だから「今後はより積極的に人材募集を展開しながら、M&Aなども視野に入れていきたい」と話している。

人材問題をクリアして、見事に夢を実現できるか。今後の展開が楽しみな元気企業である。

社長のひとこと	社長の自社採点	
 QRコード対応のケータイ電話でご覧いただけます。	企画開発力★★★★☆	人材力★★★★☆
	営業力★★★☆☆	専門性★★★★☆
	成長力★★★☆☆	リサーチ力★★★★☆
	収益力★★★★★	計画性★★★★☆
	地域貢献力★★★☆☆	リスクマネジメント★★★★☆

会社概要 本社・東京都青梅市河辺町5-14-2 / ☎0428-20-5130 / 設立98年 / 従業員25名 / 資本金1500万円 / 年商約3億円 <http://www.sosystem.co.jp/>

「社長の自社採点」における各指標は、採点の目安として以下のさまざまな基準を想定しています。●企画開発力／市場ニーズにマッチした商品・サービスの提案ができていますか。●営業力／営業先への定時訪問、必要な営業マンがいるか、営業ツールは活用されていますか。●成長力／売上の規模、全社員の業務経験の拡大はどうか。●収益力／投入資金に対する利益。●地域貢献力／地域貢献につながる事業を展開しているか。●計画性／計画期間と数値目標の設定、その実行力。●リスクマネジメント力／自社の強み、弱みの把握ができていますか。