

事例 2-3-7 株式会社齊藤光学製作所

自社の持つ技術を提供しコンサルティングを行うことで、
市場の技術革新を促し国内外の需要を生み出している企業

秋田県美郷町の株式会社齊藤光学製作所（従業員52名、資本金1,000万円）は、電子部品や医療器、測量器に使われるガラス材や、半導体基盤の研磨の受託加工業務と、研磨加工に関するコンサルティング等の技術サービス業務を行っている企業である。

創業は1977年で、創業当初は埼玉県に本社を構え、腕時計用カバーガラスの受託研磨加工業務をメインに行っていたが、時代とともに国内の大手企業が生産拠点を海外へ移すようになり、それに伴い、研磨の受託加工業務についても、中国や台湾の海外企業の台頭によりダンピングが起こるようになった。当時社長であった同社の齊藤伸英社長の父である齊藤登二氏は、今のビジネスモデルのままでは先がないと危機感をもち、付加価値の高い技術・サービスを提供する体制へシフトするために社内改革を行った。まず、地方の優秀な人材を確保するために、秋田県の誘致を受けて秋田工場を1985年に新設した。2009年には群馬県にあるテクニカルセンター（研究開発施設）をM&Aで取得、これにより、従来のガラス材の研磨加工以外の高硬度結晶基板の研磨技術を取得するとともに、壮大な規模の研究開発機材も取得することができたため、研磨技術における商品開発をサポートする研磨加工コンサルティング業務を開始した。

このような同社の研磨加工コンサルティング業務は、業界でも類のないビジネスモデルであったため、国内のみならず、米国、韓国、中国といった海外からもコンサルティングの依頼が来るようになった。従来であれば、自社の保有する技術を他社、しかも海外企業へ提供することは考えられないことであったが、1994年に社長に就任した齊藤伸英社長は、自社の技術を国内のみならず世界の

メーカーに提供することで市場の技術革新を促し、またそれにより自社の情報も蓄積されさらにレベルの高い技術サービスを提供することができると考え、従業員に自身の考えを伝えるとともに、従業員の声を吸い上げ全社で意思を統一することで、海外企業への技術指導も2009年からスタートさせた。また、海外企業と取引する際も、事前取引先についての調査を行い、研磨加工コンサルティングを行う上での収支予測も事前に行うことで海外展開に係るリスクを最小限に抑えるとともに、海外の市場動向や語学力な堪能な従業員を活用することで、取引先との信頼関係を確立させながら、海外のシェアを徐々に増やしてきている。

このように、着実な取組と戦略的な設備投資を行いながら研磨加工コンサルティングという自社の持つ「技術」の輸出を行うことで、国内のみならず海外の需要も取り込むことに成功している。

2013年には、群馬のテクニカルセンターを秋田へ移設し、2015年11月には本社も埼玉県から秋田県へ移転させ、現在は財務から研究開発、製造まで全ての機能を秋田県へ集約させることで、迅速な意思決定、経営判断が行える体制が構築されている。

同社の齊藤社長は、「研磨加工コンサルティングにより集積させた業界の最先端の情報をベースに産業の先行きを的確に捉え、同社が客観的に証明可能な技術を国内外に提供することにより、我が国の中小企業が大企業の開発を牽引することができる。今後も技術サービス分野に力を入れることで、国内外の市場を活性化させていきたい。」と力強く語っている。



同社の齊藤社長



サファイア研磨基盤