

事例 2-3-5 株式会社スエヒロEPM

「お客様の悩みを解決する」という意識の統一により
海外需要の獲得に成功した企業

三重県四日市市の株式会社スエヒロEPM（イー・ピー・エム）（従業員43名、資本金4,000万円）は1953年に創業以来、食用油の搾油機や食品加工機械等の設計製造を行っている企業である。現在搾油機の国内シェアはほぼ100%であり、インドネシア、韓国をはじめ世界18か国へ輸出も行っている。

同社は1953年、現会長である佐久間裕之氏の父、佐久間仁氏が搾油機の修理を行う会社として創業した。当時、搾油機はドイツ、米国等の外国製のものがほとんどであり、故障も多く、さらに故障の際には部品を取り寄せるのに時間がかかるため、多くの国内メーカーは悩みを抱えていた。同社は、国内の取引先の悩みを解決するために、自社での開発を開始、1959年に国内初の食用油用搾油機を開発に成功した。1966年に佐久間仁氏が逝去した後に、同社の佐久間会長が27歳の若さで入社。佐久間会長は、常に相手の立場に立ち、お客様の悩みが何かを考え、自社の製品でなく自分を売り込むことで、取引先との信頼関係を構築していき、国内の取引先を徐々に開拓していった。また、1975年には搾油機の技術を活用することで加圧押出成形機（粉碎、混合、加熱、殺菌等を短期間で同時に行う機械）の開発に成功、国内シェアを更に拡大していった。

国内取引先の海外進出（海外の現地法人設立等）にあわせて、同社の機械が海外工場で活用されることにより、同社の製品の品質の高さ・優位性が海外の現地メーカーにも広まっていき、国内取引先の海外拠点を通すことで1984年には輸出も開始した。輸出に伴う関税等の問題や現地取引先との言語の問題等は、全て取引先が同社に代わって行ってくれたために、スムーズに輸出も行うことができた。過去に一度、商社を通した間接輸出によって多額の負債を被ってしまった経験から、現在はほとんどの輸出を、商社を介さない直接取引で行っている。また、為替変動のリスクについても、全ての取引を円建てで行うこ

とでリスクを最小限に抑えることができている。さらに、語学力に堪能な人材を1名海外専任人材として社内に配置し、海外出張を通して海外のニーズや情報を収集することで、販路開拓にも努めている。

このように、同社は「お客様の悩みの解決のために」という創業時の精神のもとで、お客様と一緒に共同開発・共同研究を行い、悩みの解決に努めることで、国内・海外の取引先の信頼を獲得し、輸出を通して海外の需要を獲得することで業績を伸ばすことができている。

同社の佐久間会長は、「国内のみならず輸出により海外の取引先を開拓し、業績を伸ばすことができているのも、まず、海外展開をはじめとした私の考えるビジョンを月1回の役員会で社長やほかの取締役と共有・明確化するとともに、月1回発行する社内新聞での私のメッセージを通して、全社員に対しても周知することで、全社で海外展開への意識を統一させているからである。そして何よりも、海外のお客様の悩みが何かを考え、海外専任の従業員が持つ海外のニーズ・情報も活用しながら、悩みを解決できる製品の開発・設計を行っているからである。」と力強く語っている。



製品出荷時の同社の集合写真