



きばっちょいもんさ -鹿児島企業の顔・心-

正しく見る・正しく考える

(株) 測上マイクロ 取締役営業本部長 上田 享

私自身東京で営業をやり始めて、既に10年が過ぎた。この間、お客様との係わりの中で仕事に対する考え方、取り組み方を教えていただける機会を与えられたと感謝している。

私共の測上マイクロは、国内、海外の電子部品関連メーカーにフォトマスク、スクリーンマスク、エッチング部品、省力化機器を主に製造販売しており、更に海外合弁会社として中国にハードディスク部品のエッチング工場、マレーシアにフォトマスクの生産拠点を持つに至っている。私共のマーケットもご多分に漏れず、価格、品質、納期で激しい競争の中にあり、更に技術の変化という大きな波にもまれている。この激しい競争と変化の中から、如何に正しい情報を取り、正しい判断、活動に結びつける為の営業活動を創り出す必要性を益々痛感している。その中で今大切と思われることについて触れてみたい。

いまでも取引して頂いている社長から“まずお客を掴め、そして注文を掴め”と営業を始めたばかりの頃教えて頂いた。どうする事がお客を掴むことかわからないままに言われる通りにまずやってみた。よそで1週間かかるのを3日でやれという。やってみると、できないと思っていたことがやればできる。そうこうしている間、注文が増えてきた。考えてみると、問題なのはできないと思う人の心が壁であるとわかった。更に問題なのは組織がそれに引きずられてしまうことである。お客を掴む為にはもっと良いものを、もっと安く、もっと早くと今を変えていく心が必要ではないかと痛感した。その為にもお客の置かれているマーケットの状況、競合他社の情報を正しく見る必要がある。問題があるときにも目を背けることなく、正しく見て正しく伝えることが益々大切になっているようである。

次に、大切なのは正しく考えることではないだろうか。

先日、ある半導体メーカーの若いエンジニアからこんな質問を受けた。“今後どんな製品戦略を考えているのか、どんな要素技術を社内に取り込み、他社と競争できる技術戦略を考えているのか”と。私共にとって難しい課題である。別の製品開発でこれらの問題をなんとなく考えざるを得なかったが、はっきりと意識していなかったので即答できなかった。その製品開発に取り掛かることについて私共の会社の持つ技術だけでは不十分で、決められたコストと時間ではできないという考え

が支配的であった。しかし、私共の意思に拘わらず市場が必要とするものによって変わっていくのである。その製品で今後とも事業を続けるのであればその変化を判断し、その変化に積極的に対応してこそ将来の製品戦略が描けると考えざるを得なかった。結局、社内を調整しその製品の開発に着手してもらった。私共で出来ない基本的な材料の特性評価、製品の電気的な評価技術について工技センターにお願いし、また私共の持たない技術については他社と技術交流できるように指導して頂いた。おかげで本年度のベンチャー企業育成型地域コンソーシアムの開発テーマにも選ばれ、現在工技センターから委託研究を受ける形で開発を進めている。もし、あの時できないと諦めてしまっていたらお客様の信頼を失ない、マーケットに入っていくチャンスを見失なうと共に、将来の技術戦略を放棄してしまうことになっていたのではないかと思う。

“できない”と判断することには大きな危険を含んでいるようである。競争の激しい時代に残っている仕事には簡単なものはない。それだからこそ、正しく考え、逞しくチャレンジして行く心が必要ではないか。創り作ることは一人だけではできない、幅広い人との交流でお互い刺激し合うことにより新しい製品、考えを実現できるものと信じている。

[プロフィール]

生年月日：昭和26年11月17日

出身地：熊本県八代市

血液型：B型

趣味：小旅行

モットー：明るく、元気に、前向きに



フォトマスク製造工程