

海外支社設立を成功させた外国人 グローバル人材と、世界の頂に挑む。

シグマ株式会社 / 金属部品・電子機器製造

課題・ニーズ

一社偏重のサプライヤーから自社開発メーカーへと脱却を志向。高い技術力を背景に独自な製品の開発に成功したが、海外への販路開拓や拠点開発、顧客サポートを担える人材獲得が急務だった。

人材獲得と成果

ヒンディー語・英語・日本語を自在に操り日本での就業経験もあるインド人人材を獲得。アジア進出を成功させ、日系や欧米のメーカーとの契約も成立させた。人材育成や会社運営の改革にも着手。



代表取締役社長
下中利孝

高い競争力を持つ製品の開発に成功。
課題の一つは海外セールスやサポートだった。

1935年に呉市で下中工作所として歩みをスタートさせたシグマ株式会社は、地元自動車メーカーの一次サプライヤーとして発展した歴史を持つ。しかし代表取締役社長の下中氏は、一社偏重の下請け企業であることに危機感を覚え、異分野へ乗り出した。その過程で生まれた検査機器（世界シェア100%）などとのシナジーもあり、高い品質と価格競争力のある金属シャフトの開発に成功した。国内外のメーカーから注目を浴び、世界の自動車市場で14%のシェアを持つ。同社の企画開発力の証だ。一方で下中氏は「長らく下請けとしてやってきたため、開発はできても販路開拓や顧客のサポートのノウハウが無かった。世界市場を取りに行くための人材が不可欠だった」と振り返る。

海外事業展開のリーダーとして、
グローバルマーケットを次々と切り拓く。

同社の人材ニーズに応え、海外展開の重要な一翼を担ったのは、2014年入社、海外戦略事業部部長のグプタ・アショカ氏だ。ヒンディー語・英語・日本語を操るインド人で、インドのホンダグループ企業での通訳、米国HP社でのカスタマーサポートと経理、インドのIT上場企業を経て、シグマで日本定住の道を選んだ。「自動車部品市場の大きさ、地政学上の利点、日本品質の競争力から、インドでの勝負に勝てる」と読んだアショカ氏はインド工場の設立を主導。読みは当たり、本格操業前から日系メーカー、ドイツ、アメリカの大手企業との契約が次々と決まった。タイ工場の立ち上げも手掛け、グローバル企業化の使命に燃える。



海外戦略事業部部長
グプタ・アショカ

シグマ株式会社とは



戦時中は海軍の軍需品製造会社として、また戦後は地元自動車メーカーの部品製造会社として業績を伸ばしてきた。売上は右肩上がりであり1980年代には年商10億円に達していた。しかし、万一の時に発注元と共倒れにならないよう、自立した経営を志向。受託生産企業から提案型企業への脱皮を目指し、90年代から一気に社内改革を始めた。

まずは中期経営計画を策定し、社名、社是、社訓、社章まで一新。そして異業種交流会にも参加し各業界のニーズを探りながら、高い技術力を活かした新規事業アイデアを社内から募った。無数の議論と試行錯誤を経て、セキュリティゲート、レーザー式傷自動検査装置、ロボットを開発。防犯カメラの「撮るジャン」、防犯ゲートの「ウォールゲート」などのヒット商品が生まれたが、中でも世界シェア100%のレーザー式傷自動検査装置は、開発の功績が認められ、2014年に同社は「グローバルニッチトッププレーヤー企業100選」に選ばれている。

社名の「シグマ」は「SHImonaka challenges for Global MArket」の頭を取ったのが由来の一つであり、2020年には日本を含むグローバルマーケットで売上100億円を目指している。日本ならではの高品質なものづくりとアイデアで、「世界のシグマ」になる日も遠くはない。

企業情報

シグマ株式会社

所在地：呉市警固屋

設立：1937年

従業員数：320名（連結）

資本金：1億794万6,500円（連結）

広島県プロフェッショナル人材戦略拠点

TEL (082) 513-3428 (ダイヤルイン) FAX (082) 222-5521 MAIL syojinzai@pref.hiroshima.lg.jp

住所 〒730-8511 広島市中区基町10番52号 商工労働局 産業人材課内

HP <https://www.pref.hiroshima.lg.jp/site/pro-kyoten/>