

あの日の 決断

岩手の経営者たち

C D・DVDのドライブ開発と近距離無線通信技術のブルートゥースの活用。盛岡市上堂の組み込み機器開発・製造のイーアールアイが2003年の創業当初に主力としたのは、二つの事業だった。

社長の水野節郎さん(64)の元の職場、アルプス電気が道筋を付けてくれた。「5年で売上高5億円、人員体制50人」は、冗談話ではなかった。

DVDの仕事は長野県の会社とつないでくれたのは、水野さんのアルプス時代の上司で現アルプスアルパイン顧問の島岡基博さん(65)。「自分の経験から、社員はいるのに仕事がないのは地獄だ。新しい会社の取っ掛かりをつくってあげたかった」DVDは次世代規格のブルーレイ



「会社の歩みには紆余曲折があった」と振り返る起業メンバーの千田誠さん(左)と半田勝さん。盛岡市上堂・イーアールアイ

「売る力7割」針路に

当初の2事業明暗

イーアールアイ

▽③△

水野節郎さん

が発表されたものの、その後の展開がなかった。「07、08年ごろには市場がシユリンク(収縮)するのが分かった(水野さん)。関連の仕事はゼロになったが、会社のスムーズな離陸に果たした貢献は大きかった。

無線事業はアルプスから直接発注を受けた。携帯電話を手に持たずに通話できるヘッドセットや、ゲーム機のコントローラー向けに伸長。スマートフォンが普及が、さらなる追い風を呼び込んだ。無線は今、イーアールアイの仕事の半分に関わる基幹事業となった。

当初の2事業は明暗を分けた。起業メンバーの半田勝さん(47)と千田誠さん(50)とともに技術部は、会社の紆余曲折を実感してきた。

半田さんは「DVDと次の仕事のはざまなどで、仕事がなくなる状況が多々あった。リスクを分散するため、みんなで何をすればいいかを議論した。千田さんも「今の仕事も5年先、10年先は分からない。技術系の会社は、常に時代についていかな」といけない」と現実を受け止める。

創業5年目の売上高は目標のほぼ半分だった。「世間知らずだった」と水野さん。5億円に達したのは、14年目の16年度まで待つことになった。

「作る力3割、売る力7割」。水野さんは技術者、経営者両方の経験則から、そう考えるようになった。

「自分一人の営業では仕事の開拓がおぼつかなくなった。販売力がなければ、売れるモノも売れない」

12年度の業績急落を受けた翌年、業界に詳しいアルプスの先輩を営業担当として採用。16年には都内に正式に営業拠点をもうけた。

イーアールアイは今期、売上高、営業利益で過去最高をうかがう。「医療装置などの思わぬ開発受注があり、産業機器が伸びている。経営環境はいい」。正しい針路を進む心算が笑顔に表れた。

創業2年目の春から新人を採用してきた。