

# グループを活かした連携

## 今期売上180億円を計画

エト一(株)(横浜市、佐久間慎治社長)は、今期売上180億円を計画している。前期に引き続きグループ拠点を活かした連携、新商材の拡大を進める。

エト一

### 新商材の拡大も図る

同社の2023年3月期の売上高は前年同期比12%増の175億円8700万円だった。ロボット向け等の産業機械が中

国におけるEV関連投資で増加、また住設向けや建設機械向けが好調に推移、自動車関連は機器や車種によって明暗が分か



佐久間社長

れたものの、総じて増収増益の結果となった。今期は建設機械向けが引き続き堅調に推移しているほか、自動車ではEV関連ユニットも好調に推移。一方で前期まで好調だったロボット関連が下期以降減少見込みなどの動きも見られる。

今注目している海外市場がベトナムとインドだ。駐在事務所のあるベトナムでは、今後、現地法人化やM&Aなどあらゆる選択肢を探る。日系ファスナー企業の少ないインドでは、極東貿易の拠点を活かした営業展開を図っていく。国内では、製品領域に近いグループのサンコースプリング(株)(神奈川県)と連携を強めてきた。鹿児島工場(鹿児島県)では主力の住設関連以外の製品も生産していく方針だ。

創業から100年を超えてきた同社が新商材の拡大を目指して掲げるのが「NEXT100」の取り組みだ。締結部品にとどまらずグループ内商材の活用やサプライヤーの開拓により営業領域を拡大してきた。新商材の中にはアルコールチェッカーや医療機器に使用されるコンポーネント、AGV、リスク対応のための非常用ポータブル電源などの新領域の製品や、環境負荷の低い締結部品なども含まれる。

佐久間社長は「メインは金属部品ではあるが、営業にとつて新しい商材を提案していく発想は大事だ。モチベーションの向上にもなるほか、顧客と改めてつながることもできる」と話す。人材育成や確保のための働き方改革にも注力する。今期より取り組むのはキャリアマップの開示、時差出勤、ビジネスカジュアル、グローバル人材育成のための海外駐在者登録制度、また社内起業制度の導入と、副業の解禁だ。キャリアマップは社員へキャリア形成の道筋を示して将来の目標意識を高める狙い。海外駐在者登録制度では、海外赴任を希望する社員を登録することで給与面の優遇やそれに応じた研修の受講を促す。また社内にはeラーニングシステムを導入して社員の関心に応じたリスティング・学び直し(研修)のための機会を設けた。

極東貿易(株)(東京都千代田区)グループを含めた世界各地のネットワークに強みを持つ同社。グループ拠点を活かして顧客や商材、また物流機能の共有といった連携を図っている。佐久間社長が