

令和6年8月5日 (月)

今期、売上184億円を計画

エトー 海外拠点で堅調に推移

エトー(株)(横浜市、佐久間慎治社長)は、今期売上184億円を計画している。取組について佐久間社長に聞いた。

ベトナムに現地法人

同社の2024年3月期の売上高は181億円となり増収増益となった。海外拠点での売上が堅調に推移した。特に中国では、好調なローカル自動車部品メーカーへの



取材に応じる佐久間社長

販売や、タイでの自動車関連の需要が業績に大きく貢献した。国内では建設機械向けが好調を維持、自動車関連も過年度半導体不足からの回復による伸びを示した。ロボ

ット向けは減少に転じて、取引先メーカーの動きから年末以降の復調を見込む。生産拠点の鹿児島工場は、これまで特定メーカー向けに住設関連の真鍮製切削部品を製造してきたが、鉄・ステンレスなど材質を広げ、技術を活かしながら多分野に販売を開始する。外部取引が拡大することからISO9001を近日中に認証取得する見込み。

駐在員事務所のあったベトナムは、昨年末に現地法人を設立して販売事業を開始した。今後は事務所のあるハノイのほか新たにホーチミンに倉庫

などの物流機能を整備する予定。販売だけでなくサプライヤーを開拓して調達元としても機能を強めていく。

インドでは親会社の極

東貿易(株)(東京都)のチーフ・エンナイ、グルガオ、アメリカバードのグループ3拠点を活用しながら、事業展開を進めている。

台湾では今年4月に極東貿易から設備関連の商権を引き継ぎ、新たに高雄の拠点が追加となった。

佐久間社長は海外拠点について「ベトナムは既存ユーザーの紐付きとして進出しておらず、開拓

者精神」を持ちながら営業を拡大している。インドは商社から買うという土壌がないので、本格的な進出はメーカーと組みながら製造拠点を持つことが考えられる。今、若手商社マンが成功体験するうえでインドは好適の国なので、どんな経験も積んで行きたい」と話す。

今期は一転してスロースタートになっているようだが、佐久間社長は更なる飛躍に向けたキーワードに「営業」と「品質保証体制」を挙げる。締結部品に拘らず、樹脂部品やその他コンポーネントの販売を進めて体質を強化していく構えだ。

グループのサンコースプリング(株)(神奈川県)は、数年来好調であった特需からの反動減により前期は低迷。今期は特定案件に頼らない多角的な営業展開を図るとしている。