

既存ビジネスのすぐそばにアイデア(宝物)が ～新ビジネスで躍進を続けるカギとは～

ソリッド株式会社

取締役副社長 徳岡 達人 氏

電化製品の輸出業から始まったソリッド株式会社は、輸出業も継続する一方で、CATV用のケーブルやコネクタなどをはじめ、通信・弱电関連の製品を海外生産で製造・輸入し、オリジナル製品として国内で販売するファブレスメーカーとして成長しています。普段は、自社のことをあまり語らない徳岡さんにソリッドの成長のヒミツをお聞きしてみました。



輸出業から新しい転換

90年代半ば、輸出ばかりじゃダメだ、何か輸入して販売することで、為替の変動リスクを軽減しようと、電気工事会社向けのAVコードの輸入を始めることになり、これが通信事業に携わるきっかけとなったのだという。

ケーブル類は、中国で製造されたものを輸入したものの、最初のころは製品の質が悪く、その品質の悪さがソリッドの代名詞になっていた時代もあったのだという。離れていく顧客もいた一方で、品質の向上に協力してくれる顧客もあり、品質は徐々に改善し、今では大手企業のOEMも手掛け、製品の品質は大きく向上している。

2004年1月、業界に先駆けて放送・通信工事業者向けに卸売り専門のオンラインショップを早々に開始。ケーブルテレビ局や電気工事会社、街の電気屋さんなどをはじめ、さまざまな業態の企業との直接取引が始まった。

2011年にTV放送がアナログからデジタルに切り替わるタイミングで、ケーブルテレビの業界に好景気が訪れた。しかし地デジバブルと呼ばれた時代が終わりを告げた時、売り上げはそれまでの2割にまで落ち込んだという。

防犯用カメラの輸入販売開始

2010年ケーブルテレビを卸している工事業者などにも販売してもらえることを期待し、スマートフォンなどモバイル機器からカメラがとらえた映像を確認できる防犯カメラの販売を始めた。そのころに徳岡さんは、卒業後19年間勤めた証券会社を退職し、ソリッドに入社した。スマホの普及に合わせ、徐々に製品も売れはじめ、現在累計販売実績が約10万台に達しているのだという。

「当時、防犯カメラをスマホで見ようという人はまだ少なかったのです。業者も、ネットワークの設定ができる場所は少なく、売ってもらったら設定はすべて我々がやりますよというビジネスモデルを構築することで、広がり始めました。カメラは台湾で製造しています。通信機器系が得意なところで、こちらの要望に柔軟に応えてくれる頼りになる外注先です」主なユーザーは、レストランなどサービス業が多い。防犯だけではなく、従業員の監視などにも使われているという。

中国には「文化」を売りたい

現在スタッフは全部で約50名。そのうち正社員は25名。正社員の半分くらいは英語もしくはその他の言語をつかえるのだという。中国籍の従業員は4名。全員正社員だ。

「事業の方向性やビジョンの構築・管理は、ロードマップを作り進捗を確かめながらすすめています。テレビのサービスは、いずれはなくなる分野の仕事なのだと考えています。ですから、今何に注目して取り組まないといけないかを常に考え、実行に移していかなければなりません。中国へのマーケットに何か売れるものはないかと皆さんも検討されていると思いますが、中国では国内ですでにほとんどのものは製造されています。なので、弊社では日本にしかない『文化』を売れないかと試行錯誤を始めています。現在は、日本酒の輸出に挑戦中です。単に『酒』を売るのではなく、作り方や飲まれ方などの『文化』も伝えられたらということで試行錯誤しています。今年訪中国で訪問する予定でもある中谷酒造さんの話を昨年例会でお聞きし、難しいと感じました。しかし、トライは続けていこうと思っています」。

文・取材 日中経済交流研究会 広報委員