

## B-ing 関西版 人気コンテンツ

すべての期待は人につながる「経営の視点」

これまでの「経営の視点」はこちら

心に響く仕事情報

B-ing編集部 ブログ

## 関西の有望企業のエグゼクティブインタビュー集



佐野 泰治

株式会社ジェービーエム 代表取締役社長

技術サポート力を背景にシェアを急拡大  
市場の勢力圏をめぐりかえ続ける気鋭の商社

## 会社概要

【企業特色】独自の商品・サービスで成長するユニーク企業

【業種】商社・卸

【事業内容】製造業向けソフトウェアの輸入、開発、販売、サポート。

【従業員数】60名

【設立】1970年3月

【年商】12億円(2006年3月期)

【所在地】大阪府東大阪市本庄西2-6-23

【TEL】06-6744-7331

【FAX】06-6744-7431

## Profile

生年月日:1941年12月23日

血液型:B型

出身地:兵庫県

出身校:兵庫県立兵庫工業高等  
学校機械科(親・機械工学科)

趣味:読書

座右の銘:Going My Way

この企業のHPを見る

## 事業の強み

## 世界市場で支持され続けてきた高性能CAD/CAM

ジェービーエムが日本の総代理店として輸入、販売、サポートを手がけてきた米国CNC社製「Mastercam」は、世界市場でシェア14%を誇る高性能CAD/CAMである。「この製品の強みは、位置決め精度の高い多軸加工の実現と、精密部品から金型、試作モデル、量産品、木製品まで幅広い分野をカバーすることのできる柔軟性にあります」と佐野社長は語る。だが、ジェービーエム社がこの製品と出会った90年代半ば、「Mastercam」の日本市場での認知度はまだゼロに近かった。そこで佐野社長は、自社の技術部門でデュアルプロセッサの搭載による高性能化を図るなど研究と工夫を重ね、日本市場の開拓に力を注ぎ続けた。その結果、「Mastercam」の日本市場での売上げ台数シェアは15%へ急伸。市場開拓に大きな役割をこなしてきたジェービーエム社は、技術力とサポート力のある注目商社へと成長を遂げた。

## 事業戦略

## 手厚い技術サポート体制の構築でシェア拡大を図る

「日本市場には、まだまだ開拓の余地が残されていると感じています。2~3年後を目標に国内シェアの倍増を狙いたい」と語る佐野社長は、事業の今後、一層強い手応えを感じている。さらなるシェア拡大を実現するために、ジェービーエムはここ数年、国内事業所を拡大させてきた。また、技術サポート力の強化にも、重点的に取り組んできた。手厚いサポート体制の構築は、商社経由での販売強化を経営戦略に掲げる同社にとって、欠かせない経営課題だ。佐野社長は「営業スタッフ1名に対し、現在、約3名の技術スタッフを配しています」と言う。常に市場の一步先を見据えながら成長を遂げてきたジェービーエム社は、株式上場も視野に入れ、着実に事業基盤の強化を押し進めている。

## 人材観

## 事業の発展に人材の育成は欠かせない

エンジニア出身の佐野社長は「社員に求めているのは、物事をきっちりと整理していく能力と誠実さ」と話す。今や「Mastercam」の販売台数で世界1位を誇る輸入代理店へと成長したジェービーエム社だが、その実績を支えているのは、的確なサポートを提供し続ける実直で勤勉なエンジニアと、誠意ある顧客対応で製品とユーザーを結ぶ営業スタッフの働きがあるからに他ならない。「エンジニア気質とでも言うのでしょうか、当社の社員は仕事にのめりこんでいくタイプが多い。でも、多忙な中であっても、仕事に優先順位をつけて顧客満足度を第一に仕事に当たってくれているから、今の繁栄があるんだと思います」と話す佐野社長は、今後の事業展望においても、人材の育成を大きな経営課題としてとらえている。

ページの先頭へ