

ものづくり・ひと・企業

鉄鋼マンから経営者に

自動車や電気製品…。幅広いものを支える半導体。その製造装置の部品を手掛けるのが、相模原市緑区橋本台の第五電子工業だ。水田光臣社長（47）は3代目。前職は、誰もが知っている大手鉄鋼会社の技術営業だった。阪神淡路大震災の教訓から、液状化を防ぐ新製品の営業に奔走する。ところが、大手企業の組織の脆さも目の当たりにした。「一生働ける、そして活躍できる場所を探したい」と考えた。そして、たどり着いたのが義理の父が経営する第五電子だった。やがて経営者としての道が始まる。

第五電子工業

鉄鋼会社

水田社長は、相模原・

淵野辺出身。小・中学校は野球に夢中だった。

高校卒業後は、まちづくりがしたいと、東京都立大学（現・首都大学東京）で、土木工学を学んだ。

その後、大手鉄鋼メーカーに就職した。技術営業として、護岸工事などに使用する土留めの開発や営業を手掛けた。液状化を防ぐ機能を搭載したハイドレインパイルというものだ。

水田社長は「実験に立ち会ったり、営業先で技術的な説明をしに全国各地を回ったりと、仕事は非常に楽しかったです」と話す。

1995年に阪神・淡路大震災が発生し、海や川の近隣では液状化が起こった。それで、水田社

長が手掛けていた製品の引き合いが殺到したという。

「いろんなことをやり

ました。プレスリリースを書いたり、イメージ映像の編集に立ち会ったりと、自分が何屋なのか分

入社を決断

し、自分の考えが実現できる場ではないかと思いい、入社を決断しましたね。それに加えて、一生働けるのも魅力でした」

98年、6年半の短くも

濃厚なサラリーマン生活を終え、第五電子工業に入社。水田社

全国を営業で飛び回る

一生働ける場を求めて

からなくらいでした

ね」と苦笑いを浮かべる水田社長。

そして28歳で、第五電子の創業者である五十嵐文男氏の娘・玲子さんと結婚する。翌年の1999

5年に入社打診があった。5年に入社打診があった。

「かなり迷いました。仕事もこれからということ

長30歳の時だった。

営業部長として入社した水田社長の使命は、新規受注の営業だった。

大手半導体製造装置メーカーからの受注割合が95割という大きな数字。

そこからの仕事が減れば会社は傾きかねない。水田社長はがむしゃらに営業を仕掛けた。

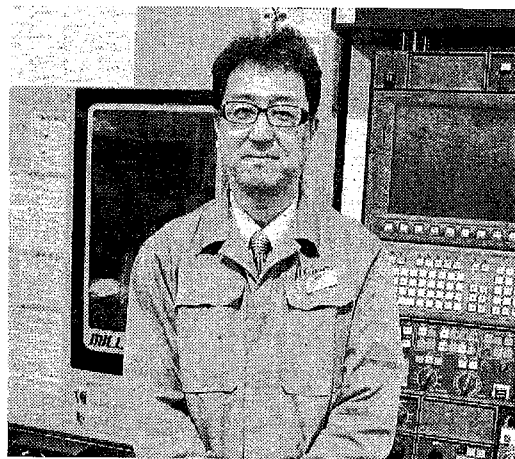
水田社長は「当時は、は常務に昇進。

ね」と振り返る。

しかし、半年後、一つ契約が取れた。「本当にうれしかったですね。何度

も取引先に足を運びましたよ」と笑顔で語る水田社長。

その後、年を経るごとに営業にも慣れ、新規を獲得していった。こうした業績が認められ02年に



「営業は戦略が大事」と語る水田社長

その結果、06年は、過去最高の8億円の売り上げを達成した。

「あのときは非常にうれしかったですね。社員一丸となって、あげた売り上げですね」

苦境の08年

しかし、08年に起きたリーマンショックで事態は急変する。

売り上げが急激に減っていった。09年5月には売り上げが1000万円まで減った。前年同月比の5分の1だ。

しかし、それを救って

え、秋には月の売り上げが4000万円まで回復し、最悪の事態は逃れた。

社長に就任

リーマンショックのピンチを脱し、43歳で社長に就任した。精力的に全国の工場などへ営業に回る。

営業は戦略と語る水田社長は「まずは相手が何を求めるかを探ることが大事ですね」と。

現在は、積極的にテックニカルショウ・ヨコハマやセミコンジャンパンなどの展示会にも出展。そこでまずは名刺を配って種まきをする。そして活動開始だ。南は九州から北は岩手県まで、営業活動の旅に出る。

水田社長は「チャンスをつかえるには露出をして、フォローする。それが一番大事なこと。つまり、必ず出向いて商談するということなんです」と強調する。

水田社長の下で働く若い営業マンは驚く。こうした営業で、1回行くこと約4割の確率で商談をま

とめてくるという。ものづくりの魅力を伝える伝道師として全国各地を飛び回る。