

# 豊富な知識と充実のネットワークを誇る専門商社 プリント基板に関わるプロセスを一貫サポート

代表取締役 上野 達志 × タレント 布川 敏和



設計から試作、納品までプリント基板に関わる全プロセスを一貫サポートする技術専門商社「ビズソリューション」。豊富な知識と国内外に持つ充実のネットワークにより顧客の多様なニーズに応えている。そんな同社を率いる上野社長のもとをタレントの布川敏和氏が訪れ、様々なお話を伺った。

——早速ですが、「ビズソリューション」さんの事業内容からお聞かせいただけますか。

私共は電子部品のプリント基板に関する技術専門商社として、国内及び中国をはじめとするアジアのセットメーカー様や基板メーカー様にソリューションビジネスを展開しています。具体的には、国内で設計から試作を行い、その情報を海外提携先の工場とシステムで結び、独自の生産ネットワークによるフレキシブルな量産体制のもと生産した後、国内及び、海外セットメーカー様に納入するという一貫通貫のビジネスを手掛けています。

——開発から量産まで、トータルでサポートしていただけると。それは心強いですね。

中国国内を中心に当社認定の基板メーカー10数社の得意とする商品分野を常に把握するなど、充実したネットワークとノウハウを駆使し、お客様のニーズにあった最適な生産ソリューションをご提案できることが強みですね。また、海外提携工場においては技術支援を行っているほか、現地駐在員主導での自社検査システムを導入し、徹底した品質管理を経て最終出荷に至るといったプロセスを採用しています。日系基板メーカーと遜色のない対応ができることの自負がありますので、安心してお任せいただけます。

——では上野社長が現職に就かれた経緯を伺います。学業修了後はこちらに入社されたのでしょうか。

いえいえ。私のこれまでの経歴を簡単にご説明しますと、福井県小浜市で生まれ育ち、大阪の大学を卒業後は一部上場の大手電子部品メーカーで20年以上にわたってキャリアを蓄積しました。長年勤める中で色々と思うところがあり、次第に会社の方針に納得できないことも増えていきました。「このままここにいいのだろうか」と自問自答していた時、相談に乗って下さったのが「ビズソリューション」の創業者でもある原田氏でした。実は、原田氏とはかつて勤務先が同じでして、1年ほど同じ営業部門で仕事をしていました。それから同氏が退職した後もずっと交流があり、そのご縁もあって、「それだったら、うちに来たら？」と誘っていただき、入社することに。その後、原田氏の後任として別の者が2年間代表取締役を務め、後継者として私に白羽の矢が立ちました。そして2020年3月に3代目に就任し、現在に至ります。

——大抜擢じゃないですか。いざ代替わりを果たされて、いかがでしたか。

先代の退任が急でして、まさか私にバトンが渡されるとは全く想定外でした。けれども、後継者として指名していただいたからには、全力でその責任を全うしなければならぬと身が引き締まる思いでしたね。代替わり後はこれまで創業者、先代が培ってきた伝統を継承し、確かな事業基盤を維持すべく舵取りを進めていきました。

——ほう。何か具体的に取組まれたことがあるのでしょうか。

実は私が入社してから当社のビジネススタイルは徐々に変遷してきました。こ

れまではお客様を「側面からサポートする」——たとえば商社さんからプリント基板を作りたいと言われて私共が技術サポートを行い、その対価として技術料や契約料をいただく。いわゆる手数料商売というカタチが、売上の多くを占めていました。それから転換し、徐々にお客様と直接対話してビジネスを展開するという現在のスタイルが確立されたのです。3代目に就任してからは、そのビジネススタイルをより強化してきました。売上も堅調に推移していますから、手応えを感じています。

——好調な様子ですね。コロナ禍の影響はありませんでしたか。

昨年は影響を受けましたが、今年の年明けから徐々に回復し始め、お陰様で今も多くのご依頼をいただき、従業員が常にフル稼働している状態です。ですから今後は、さらなる人材の確保と育成にも

注力し、より多くのニーズに応えられる万全の体制を構築していくことが課題だと考えています。そうしてより強固な事業基盤の確立、事業規模の拡大につなげていきたいですね。

——最後に、社長が描く今後の夢についてお聞かせ下さい。

個人的には、農業の「ビジネス化」を手助けられないかと考えています。というのも、私は亡き両親が遺した田畑の手入れのため、月に一度は福井の実家に帰っているんです。後継者がいないなどの理由で農地を手放す人が増える中、何とかこうした休耕地をビジネスチャンスに変えられないかと、田畑に生い茂る草を刈りながらいつも考えています。「儲かる農業」が実現すれば若い人も興味を持つはず。これから少しずつつかたちにできればと思います。

(2021年1月取材)

## Pick up the story

### 経営者としての「原点」

▼上野社長の経営者としての原点——それは前勤務先での鳥取営業所の所長時代にあるという。従業員5名ほどの小さな規模で、中央の営業支店とは違い業績が悪化すれば撤退もあり得るといったシビアな環境だった。その中で社長は広い視野で物事全体を捉えること、つまり「鳥の目」をもって全体を俯瞰し、大局を把握する力を養うことの大切さを学んだのだとか。

▼また、「赴任当初、順風満帆とはいかなかった」と語る社長。赴任前からのクレームへの対応や言葉の意味を取り違えてトラブルになるといった地方ならではの苦労を重ねることもあった。営業所長として過ごした5年間、周囲の人々の支えも受けながら何とか乗り越えることができたと言及する社長。現在、経営者として舵取りを担う上で、その経験は大きな財産となっている。

with guest interviewer



「日本の農業の魅力を地元から離れて初めて気づいた」と語っておられた上野社長。近年は若者を中心に農業を変えるべく挑戦が広がっているとも聞きまですし、社長ならではのアイデアで日本の農業を守り立ててほしいです。今後のご活躍を陰ながらではありますが応援しています」 布川 敏和・談

株式会社 ビズソリューション

埼玉県川越市宮下町2-1-2

URL: <http://www.biz-solution.jp>