2026年を迎えて　わが社の抱負

システムメトリックス㈱　社長　永岡孝一氏

グローバル・ニッチトップ目指す
デジタル赤字の構造問題に挑む

―2025年を振り返って。

「『IJCAD』のサブスクリプション（定額制）化を完了し、会社として次の段階へ進むための1年だった。2024年2月からサブスクを部分的に導入し、1年後の25年2月に永久ライセンス版の販売を終了、完全にサブスクへ移行した。この影響で売り上げは25年が底になると見ていたが、結果的には部分導入を開始した一昨年が底となり、25年は前年比35％増の20億円を売り上げた。今後はサブスク化の効果により、数年間は売り上げの増加が続く見込みだ」

―顧客の反応は。

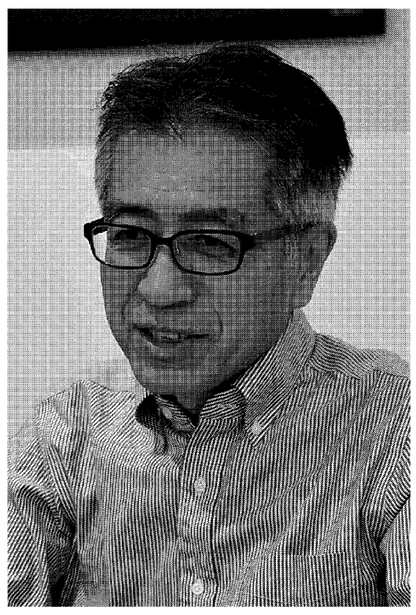
「他社製品へ乗り換えた顧客はほとんどいなかった。数年にわたり営業メンバーが丁寧に説明を重ね、先行してメンテナンス型サブスクのメリットを伝えてきた効果もあり、多くの顧客が自然に受容してくれた。大手・中堅メーカーでは、保守サービスのない製品に対する不安の方が大きく、昨今深刻化するサイバー攻撃へのセキュリティー対策という観点からも、サブスク化への拒否感は小さかった。一方で、顧客にとっては実質的なコストが大きな問題となっている。これは国産IT製品・サービスが外国製に席巻されていることに起因する。多くの産業で生産性向上を目的としたデジタル変革（DX）が加速する中、IT需要が高まるほど赤字が拡大するという構図が、日本の構造問題として認知されるようになった。外国製より国産が優れていたことを、改めて痛感している」

―AI（人工知能）が飛躍的に進歩しています。

「AIによる技術革新は、社会全体に破壊的ともいえる変革をもたらし、中小企業のみならず大企業にも大きな影響を及ぼし始めている。すでにいくつかの業種ではAIへと置き換わり、人間が担ってきた仕事が減少あるいは消滅する事態が現実のものとなった。さまざまな産業がAIの発達により再定義される中、存続の危機に直面する企業も少なくないだろう。当社のようなベンチャー企業にとっては大きな試練ではあるが、見方を変えれば、既存の業界勢力図が根底から塗り替わる歴史的な転換点でもある」

―今後、貴社が目指す姿は。

「これまでの秩序が崩れる今こそ、既成概念に縛られない小さなベンチャー企業が一気に飛躍できる好機が到来しているとらえている。事実、当社においても、まだ未知数ではあるものの、将来的に大きなポテンシャルを秘めた技術の種が芽吹き始めている。当社はまだ規模こそ小さいが、日本のIT企業としての責任を果たすべく、この機会を逃さずに果敢に挑戦していく。ニッチ領域であっても世界で勝てる企業となり、ビジョンである『グローバル・ニッチ・トップ』の実現を成し遂げたい」



ベンチャー企業に飛躍の機会がある
……と語る永岡社長

オネストン㈱　社長　鈴木良博氏

グループ企業との相乗効果発揮
北米拠点視野に人材育成

―2025年の状況はいかがでしたか。

「25年10月期の売上高は、24年同期比約13％増で営業利益、当期純利益とも黒字となった。本業の金型関連事業は厳しい状況が続くと想定し、横ばいの年度計画を立てていた。結果、同事業関連の業績はほぼ計画通りで、堅調に推移した。また、スポットで生産ラインの設備案件を獲得でき、上振れの要因となった。取引先企業が新工場を立ち上げた際、導入した自動化ライン構築の一部を手伝わせてもらった。自動車メーカーやサプライヤーからの金型発注が少ない状況でも、得意先から別の仕事を獲得する活動の成果だ」

―対面営業の強みが発揮されました。

「新規の車系案件は厳しいものの、国内の自動車生産は旺盛で、一次サプライヤーや部品メーカーの工場はしっかり稼働していた。このため、金型メンテナンスや消耗品など、保全部門からの発注は堅調だった。競合他社との価格競争になる場面もあったが、こまめな客先への訪問や要望への迅速な対応が評価され、受注につながった」

―グループ企業との連携が奏功しています。

「中小の金型関連企業は減少傾向にある。得意先の製造現場で使われている金型を製造した企業が廃業しているケースが増えている。このため、こうした材料費の上昇についてはここ数年で、価格転嫁を認めてもいやすいが入り、全体的に盛り返すことができた。これらに次いで、航空機の整備、補修向けも堅調に推移しており、業績を下支えした」

―今期の動向は。

「半導体製造装置産業は前期終盤の勢いを受け、スタートはまずまずだったが、現在は一服している。同産業向けは春ごろから再び勢いが出てくるというジャーモOTシリーズ』の新型を投入する計画だ。6月の機械要素部品関連の展示会で披露を目指して開発を進めている。同シリーズは発売して10年以上になる。信頼性が高く、当社のベストセラー製品に成長した。新型は信頼性と機能性をさらに高めつつ、使いやすさを向上させる。また、主力製品のシリーズ屋市守山区）と当社の豊田堤工場（愛知県豊田市）で連携し対応した。これが、短期間での収益確保につながった」

―北米拠点のオネストンアメリカの状況は。

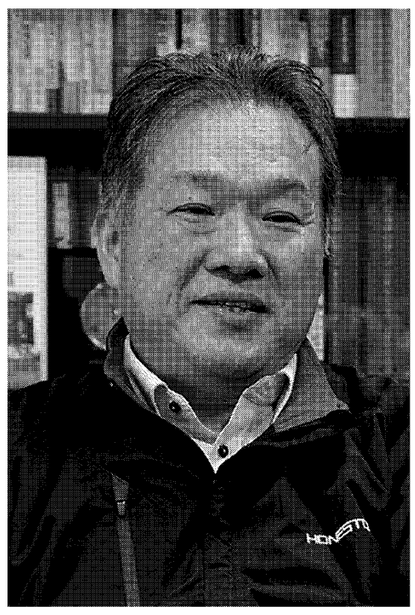
「売上高は、過去最高だった24年ほどではないが、経常黒字は確保しており、稼ぐ力がついている。グループ企業のトーハラは、得意先の北米製造拠点にも金型を納入している。この関係で現地工場に納入した金型の予備部品やメンテナンス業務などを受注している。合わせて、他社で製作した金型のメンテナンスも引き受けている。日本からの部品などの関税は上がっているが、その分をなるべく価格転嫁しており、大きな影響はない」

―25年11月に海外赴任準備室を設置しました。

「オネストンアメリカへの派遣を前提としたものだ。現地では、日本と同様に納期厳守を貫いてきたことが信頼関係構築につながってきた。こうした当社の事業姿勢を身に付けてもらい、北米に送り出すのが理想的だ。現地での研修期間も設ける。実務を経験することで気づきを得て、モチベーションを高めてもらいたい」

―今期の計画は。

「豊田堤工場の立形マシニングセンター（MC）をオークマ製立形MC『MB80―V』に入れ替える。また、品質管理課の画像測定器を更新する。およそ6000万円の設備投資額になる。26年10月期も引き続き、新たな金型の計画は少ない見通しだ。このため、売上目標は対前年同期と同程度に設定した。目標達成に向けた滑り出しの第1四半期は重要だが、まずまずの状況だ。豊田堤工場とトーハラとの相乗効果を発揮し、得意先のニーズに応えていきたい」



小回りをきかし顧客ニーズに応えたい
……と語る鈴木社長

オーエムヒーター㈱　社長　丸山康弘氏

トータルソリューションを提案
専業40年のデータ、ノウハウ活用

―2025年を振り返っていかがでしたか。

「25年9月期の売上高は、24年同期比でほぼ横ばいとなった。3本柱の半導体製造装置産業、医療機器産業、建設産業のうち、医療機器産業向けは減少したものの、建設産業向けが増加した。また、25年の半ばまでは、半導体製造装置産業からの受注が安定せず、伸び悩んだ。しかし、終盤になって、同産業からまとまった量の注文が入り、全体的に盛り返すことができた。これらに次いで、航空機の整備、補修向けも堅調に推移しており、業績を下支えした」

―今期の動向は。

「半導体製造装置産業は前期終盤の勢いを受け、スタートはまずまずだったが、現在は一服している。同産業向けは春ごろから再び勢いが出てくるというジャーモOTシリーズ』の新型を投入する計画だ。6月の機械要素部品関連の展示会で披露を目指して開発に取り組んでいる」

―新製品開発は。

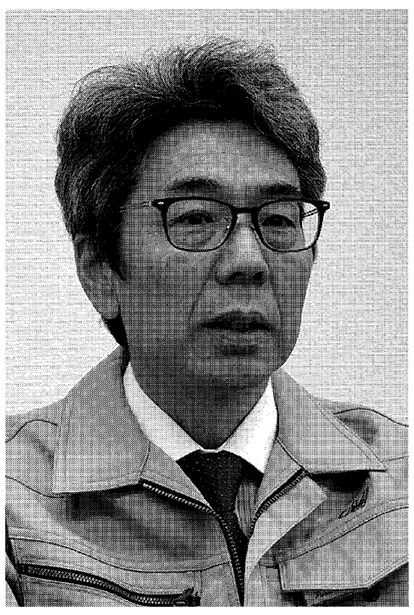
「6月をめどにヒーター用温度調節器『デジサーモOTシリーズ』の新型を投入する計画だ。6月の機械要素部品関連の展示会で披露を目指して開発に取り組んでいる」

―提案力も強みです。

「シリコーンラバーヒーターは機能性製品だとアピールしてきた。当社は、専業メーカーとして約40年の実績を誇る。これまで蓄積してきたデータを生かし、ヒーターの機能を最大限生かす提案ができる。きめ細かい営業や対応スピードの早さも評価されている。また、自社製品では対応できないケースでも、他社製品を活用したトータルソリューションの提示も積極的に取り組んでいる。顧客の困りごとを解決するために、どうやって役に立てられるかを主眼に置いているためだ。こうした提案の中から、他社と共同で納入した装置が二酸化炭素（CO2）排出量削減に貢献するとして、顧客がグループ企業に展開してくれた事例もある」

―次世代製品の開発にも力を入れています。

「近年、半導体は製造時の環境温度が上がってきている。これに伴って半導体製造装置や周辺設備などでも、従来よりも高温度帯への対応が求められつつある。今後、シリコーンラバーヒーターでは対応できないケースの増加が予想される。このため、もう一段高い温度帯に対応できるヒーターの開発が必要になってくる。以前から耐熱性、絶縁性の高い高分子材料を使ったシート状のヒーターが注目されている。製品化にはシリコーンラバーヒーターのような単品対応や柔軟性、製造コストなどの課題解決が必要だ。このため、既存製品の対応温度を引き上げる技術開発も同時に進めていく」



顧客の困りごとに対応する
……と語る丸山社長