



海外向け販売急増

「円高の影響はない。今年は海外でも売ります」。直径30の穴から現金自動預払機(ATM)を使う客を写す、ピンホール型8「防犯カメラを手に入れた奥田商事(本社広島市西区横川町、資本金百万円)社長の奥田耕造さん(39)は強気である。防犯カメラを設計、委託製造して販売する事業を始めて七年。広島県のベンチャー企業融資を受けて開発したピンホールカメラを中心に、昨年から海外向けの販売が急増している。

事業を始めたきっかけは五十三年前、近くの銀行支店長がピントを持ち込んだ。行内の防犯カメラ用に廃品で役に立たないカメラを買って下げておきたい、という。カメラチェーン店の事務でもある奥田さんは首をかき上げた。当時の主流は35、防犯カメラはフィルム代が高かった。だから壊れたカメラで威圧して防犯に役立てようとした。ところが「フィルム代の安い8、9カメラで機能は十分に」と、写真の虫めらしで奥田さんは考え、試作品を作らせた。鮮明な解像力、価格の安さで即採用となった。五十四

年暮れには、8「防犯カメラが、盗んだ通報から現金を引き出した犯人を撮影、初手柄も立てた。国内の金融機関、大手警備会社からの引き合いが相次ぎ、五十五年いっぱいまでフル生産が続いた。そんな時、海外と取引のあるメーカーから「海外でも売れ

市場開拓

奥田商事
奥田 耕造さん(39)

るメーカーから「海外でも売れ



ベンチャー精神で売れまくろう—海外に販路を広げる奥田さん(中央)。右は佐々木さん

防犯カメラ大当たり

年商10億へ 海外を行脚

訪ね、通訳を頼んだ。紹介された通訳は国連勤務経験のある日本婦人。ツボ所を出た交渉で話が進んだ。再び挑戦、FBI本部に乗り込んで鑑識専門家と8「カメラの優秀性を説明した。その場で撮影したフィルムを翌日現像し、8「どは今のところ商社経由だが、展

「限のない市場」がある海外への「」。注文生産に近い、きめ細かな製品構成をすすううえで、現地に足を運んでユーザーの話をじっくり聞かなければならない。

米国の展示会場では、日本のライバルメーカーと隣り合わせのスペースを割り当てられ驚いたことでもある。メキシコでの商談をまわめて帰国後、メキシコ地盤が弱生。テレビで、三週間前に消えたホテルがべしゃんになっている映像を見て「背筋が凍った」経験もある。地震被害の復旧で商談

る」と輸出の打診があった。調べてみると、米国には、当時の日本になかった防犯カメラの規格があった。米国の規格は「10以上」で、8「カメラを主体にする同社製品は規格外、警察から公式に認められずにないと分かった。そこで五十五年暮れ、単身米国に乗り込んだ。米連邦捜査局(FBI)を説得するためである。「コネもない広島のカメラ屋、英語もよくできないので断られる。詰まってる」と思ってた前年の連絡はせず、ぶつつけ本番、とりあえずニューヨークの警備会社に飛び込んで製品を説明。FBIへの紹介を頼んだが案の定、あっさり断られた。仕方なく旅行代理店を

証明したところ、「お褒め付き」が得られた。企業がカメラ店や、大学でも写真の理論を学んで「カメラ好き」。「自社製品への絶対の自信が説得相手に伝わった。体制づくり」に腐心

示会、機器の設置や保守にはできるだけ本人や社員が出かけるようにしている。「国によって、防犯カメラのユーザーである金融機関、商店などの仕組みが違う。日本のようにカウンターで仕切られている銀行もあれば、お客が自由に担当者の机に行って商談をする金融機関もある。最近の海外出張は必ず社員の一人を同行させる。「国際商品としての認識を植えつける」ためである。海外での評価と社内体制がみつかった。昨年売上高は三割以上に拡大率は、ことし成長の一つの壁と言われる年商十億円を突破するも間近。広島県内外では八割近い市行率を持ち、海外への市場拡大が今後の成長の力一を握っている。奥田さんの海外行脚はさらに増えようである。

輸出、大幅拡大へ

最近入社した佐々木さんは、同社の英文パンフレットを作るほどの語学力を持っている。「人材も集まり始めた。海外市場に打って出る時が来た」。香港、オーストラリアなど各国の金融機関や警備会社から百セット単位の注文が舞い込んできている。8「防犯カメラの評価が高まる」とも、35「カメラや自動露出機能などの品でるえを求められ金融機関の防犯カメラを丸ごと受注するケースも増えてきた。でもこの分野では国内のライバルメーカーともなぶつかる。

しかし、海外での評価と社内体制がみつかった。昨年売上高は三割以上に拡大率は、ことし成長の一つの壁と言われる年商十億円を突破するも間近。広島県内外では八割近い市行率を持ち、海外への市場拡大が今後の成長の力一を握っている。奥田さんの海外行脚はさらに増えようである。