

# 『プロフェッショナル人財を 活用した取組について』

人と技術の無限大

シグマはさまざまな製品をグローバルに展開しています。



シグマ株式会社  
代表取締役 下中 利孝  
2018年12月18日



# シグマ株式会社

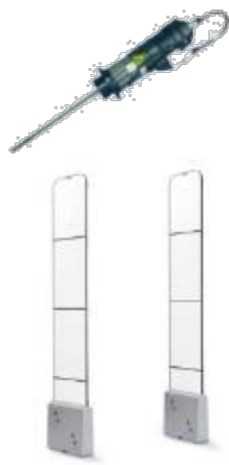


## 企業情報

- 本社所在 : 広島県呉市警固屋9丁目2-28  
国内拠点 : 生産工場（樹脂）\* 東広島市  
営業所\* 東京都、大阪府、広島市  
事業所\* LISカンパニー 東広島クリエイトコア  
海外拠点 : 生産工場\* 中国江蘇省、インドチェンナイ  
創業 : 1937年（昭和12年）  
事業内容 : 輸送機器精密部品、セキュリティー機器、  
レーザー傷検査装置機器の製造販売  
従業員数 : 180名（国内） 売上 : 46億円  
350名（連結） 売上 : 70億円



レーザー傷自動検査装置  
（量産ラインの目視検査を自動化）





# シグマの事業展開



## メタル主要部品



## 樹脂主要部品





# シグマの事業展開



## 事業の特徴

成型技術・モノづくりプロセス提案型



## 事業ビジョン

世界のマーケットにおいて、成型技術による精密小物部品を  
商品としたトップ企業となる



## 方 法

提案部品を商品に変える企画力と営業力と成型技術力を持ち、その小さな  
マーケットを独占し、そのアイテムを多く持ち、トップカンパニーを目指す





# 新ビジネスへのチャレンジ



## セキュリティ事業

独自のタグ検出プログラム  
による高性能な検知力を実現



防犯(万引き防止)ゲート



鮮明な画像による  
監視システム  
の販売

高画質メガピクセルカメラ&レコーダー



他社にはない独自で開発した  
オリジナル防犯タグによる  
差別化を推進中

防犯ゲート用オリジナルタグ

バーコードに変わる  
非接触型情報識別 分野

RFIDゲート

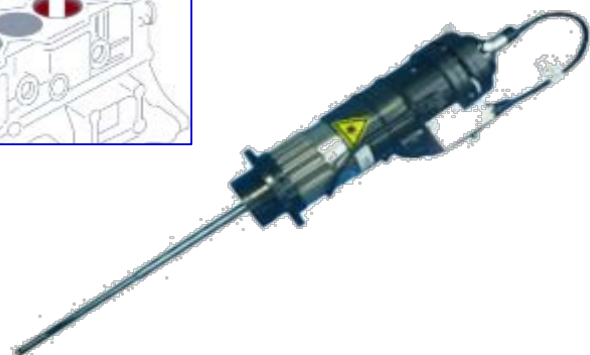
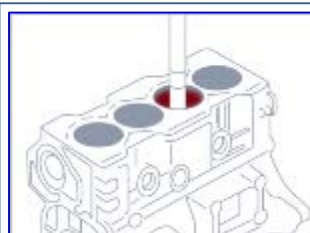




# 新ビジネスへのチャレンジ



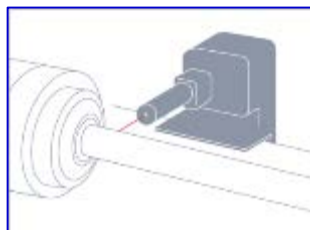
## LIS(Lazer Inspection System)事業



ANALIZER III



ANALIZER 極細タイプでの導入例



ANALIZER 外径タイプ



ANALIZER SP(専用検査装置)



# シグマ変革のチャレンジ過程



1937年 創業



東洋工業(株)(現:マツダ(株))様向け  
ネジ製造工場として創業



マツダ(株)様より品質認定  
企業の登録を受理

シグマ株式会社に社名変更  
Simonaka change for Global  
MArket



1982年

1990年

1994年

セキュリティ開発商品販売開始



1996年

セキュリティ事業部新設

1997年

樹脂成形事業部新設



「地域未来牽引企業」に選出 2017年



中国江蘇省丹陽市に  
新工場設立

インド工場設立  
LISカンパニーへ昇格



2016年

2018年

「新連携の30年度商業・  
サービス競争力強化  
連携支援事業」に採択

2014年

経済産業省  
「グローバルニッチトップ企業100選」に選出

2013年

インド、チェンナイ市に会社設立



2007年

中国江蘇省に希格瑪精密機械有限公司設立  
中小企業庁「元気なモノづくり中小企業300社」  
に選定

2008年

三位一体教育推進のため人財開発室開設

第一次変革

「未来型企業への変身」  
1990年～

第二次変革

「複合型未来企業への変革」  
1995年～

第三次変革

「創造型未来企業への挑戦」  
2000年～

第四次変革

「人型未来企業への成長」  
2010年～



# プロ人財活用の背景



## SIGMAの経営課題

- 単体納入の部品製造に特化し、地場のお客様との取引だけを中心に経営することのリスク
- グローバルマーケットへの挑戦を掲げるための具体的施策の打ち出し
- 中小企業として他社との差別化を図るための自社ブランドの立上げ
- 新製品開発後の評価、販路開拓ノウハウ不足

## 解決のためのMission

- 変革に対応し、専門的な情報技術を活かせる人の採用
- 重点推進事業であるレーザー傷検査装置開発における技術人財の発掘
- 開発評価手法、専門スキル（ソフト、ハード開発）の人財の育成
- 第四次産業など未来を見据えた専門的技術者の補強



シグマ株式会社  
代表取締役 下中 利孝

- ✓ 新規事業を成長へと導く高度人財が急務であるが、社内育成には時間が掛かる
- ✓ より専門的なソフト、ハード開発を担う人財が必要

- ✓ 企業の課題及び必要となる人材像を明確化
- ✓ 東京で開催した転職フェアへの参加を案内



広島県拠点 マネージャー 黒沢 幸治 氏  
(元マツダ(株) 取締役専務執行役員)

### 広島県プロ人材戦略拠点による支援

50代千葉県  
より採用



30代神奈川県  
より採用





# LISプロ人財による好循環



## 【必要条件】

- ・ビジョン(夢)
- ・明確な戦略/目標
- ・実現可能な計画

## 【十分条件】

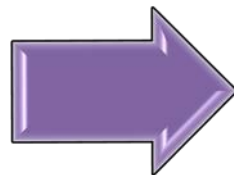
- ・優秀なリーダー
- ・実行可能の背景
- ・妥当な条件

## 【必要条件】

- ・既存組織との融合
- ・権限の委譲
- ・シンプルな評価

## 【十分条件】

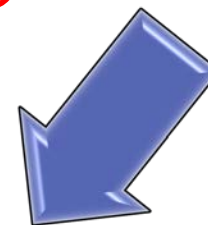
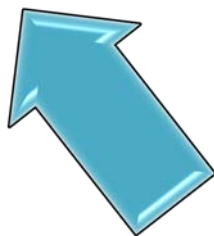
- ・実行予算
- ・外部との連携
- ・出口戦略(販売)



優秀な開発人材が差別化した新商品を開発し  
その商品が顧客を引寄せ売上に繋がる



そして、新たな開発人材が入ってくる



## 【必要条件】

- ・ターゲット絞込み
- ・販売推進予算
- ・計画推進の可視化

## 【十分条件】

- ・管理の仕組み
- ・組織活性化
- ・次期企画立案



# プロ人財採用の効果



## プロ人財採用への期待と活躍の機会

- ◆ 未来に向けて必要とされる技術を取り込み、次世代商品を開発する
- ◆ 自社ブランドを確立し、企業として成長し続ける経営をする
- ◆ 人が育ち育てる体制をつくり、全社の技術力を上げる

## 販売拡大状況

新規取引先：カーメーカー中心から事業領域への拡大  
+ 国内販売からグローバル販売への拡大

## 事業戦略

グローバルニッチトップ(ブルーオーシャン)戦略

営業戦略として自動車業界に特化 ...

製品／導入実績による見込客開拓

⇒ 製品／知財(JIS含む)／サービスの総合力で、  
ブランディング化を進め参入障壁強化

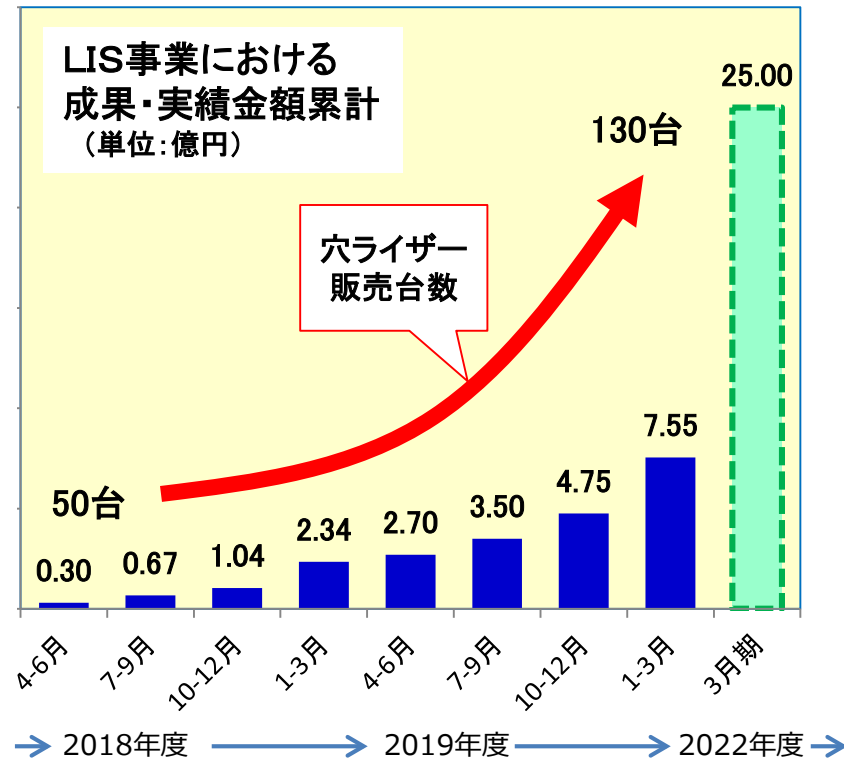
今後の事業展開

① 穴ライザーV(レーザー計測装置)の開発

② 穴ライザーVI(レーザー加工装置)の開発

③ ANALis-Net(AIとIoTを組合せたサービス)の開発

※平成30年度商業・サービス競争力強化連携支援事業対象テーマ

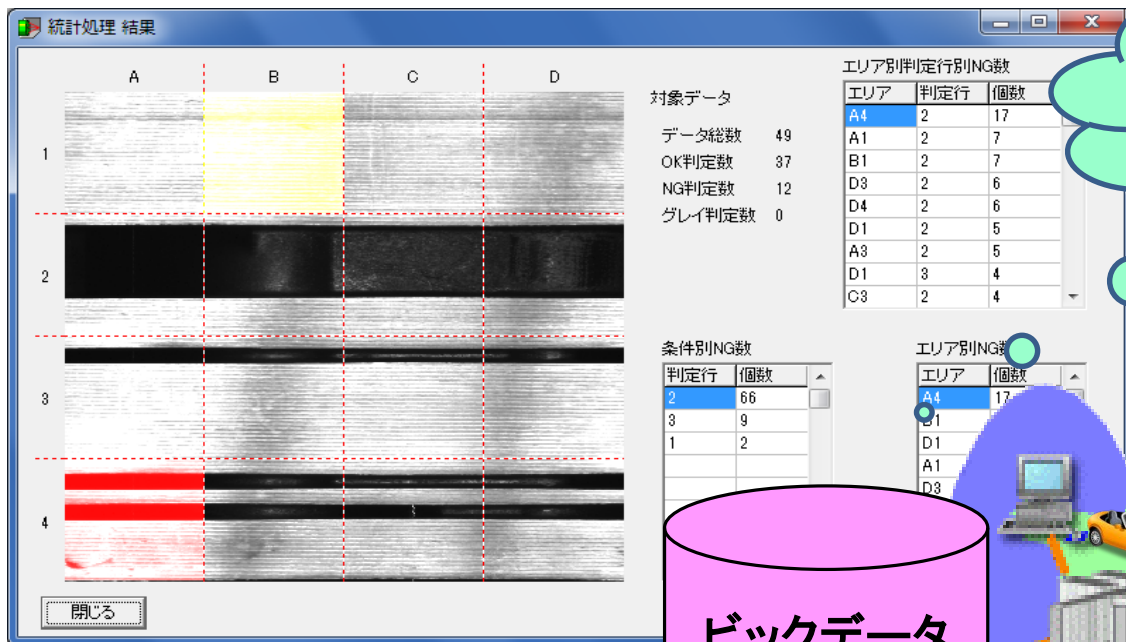




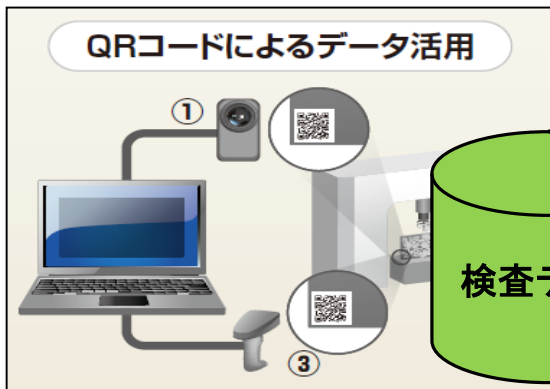
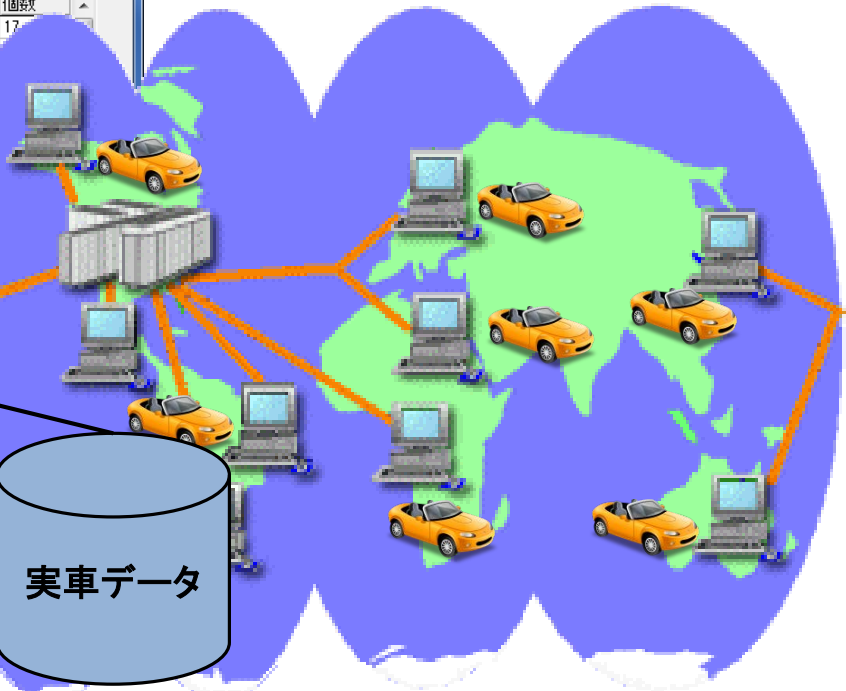
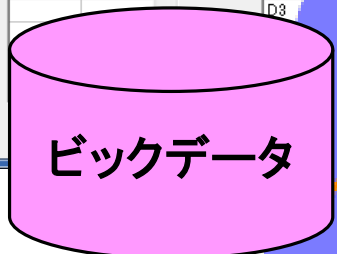
# ANALYZERからANALis-NETへ



## ◆データ活用将来構想



モノ作りの  
革新につながる！





# シグマ(株)が採用したプロ人財



## バックグラウンド・強み

- 大手自動車部品メーカーにて量産部品設計 … 8年
  - 同メーカーで光技術/レーザー加工技術の研究 … 2年半
- ⇒レーザーを用いた光学装置の研究開発～設計/製品化までの一貫した知識を所有



## 入社理由 不安とその克服

- **家族との時間**が持てる
  - 知識/経験を活かせる
  - 将来的な親の介護
- ◆ 子どもが新しい環境に馴染めるか…  
⇒**家族との時間が増えたことで笑顔も増えた**

## 経験の発揮 やりがい

- 初年で**2種の試作装置**を作製。補助金事業として成功
- **これまでの経験は「穴ライザー」開発のため**



## 今後の目標

- **世界初**の検査/計測/加工装置の製品化
- **Ph.D.取得!**







今日よりも良い明日へ！



Flaw/Defect inspection Laser  
To Global Standard  
from Japan Top Share!