

## 「攻め」の体制で「前に！」

# 成長シナリオの具体化を図るTBグループ

「経営戦略の見える化」で黒字経営への転換を目指すTBグループ。いま、全社的事業戦略推進プロジェクト（CFT＝クロス・ファンクショナル・チーム）を立ち上げ、事業の強力な推進とスピードアップでその実現に取り組んでいる。そこで、「収益改善は着実に進んでいる」と語る村田三郎会長兼CEO（最高経営責任者）から、景気回復基調、消費税増税などを契機に「攻め」の体制でさらに前進を図るグループの今後の成長へのシナリオを聞いた。（小林茂）

## 村田三郎会長兼CEOに聞く

——TBグループに社名変更して3年目を迎えた

「当初は、リーマンショックの影響や東日本大震災に伴う企業倒産・廃業などを起因とする不良債権に苦しんだ。しかし、昨年末の安倍政権誕生以来、いわゆる「アベノミクス」効果により、景気は輸出産業を中心に回復傾向を示し始めている。こうした中で、当社グループは、経営スローガンに「工夫（ク）、ロスなし（ロ）、実行（ジ）、汗をかこう！」を掲げ、黒字化を目指した経営改革を進めている。現在、これに加えてCFTを打ち出し、今後の事業の選択と集中への対応と事業推進体制の再構築による事業推進のスピードアップに取り組んでいる」

——成果は

「2013年度上半期は『黒字』はなかったが、収益改善傾向は着実に進んでいる。主な要因には、製品面では業界トップシェアを続けている屋外型デジタルサイネージ（電子看板）とLED表示器群の2けた成長と、経営面では赤字子会社の集約・合併による「身の丈」化、直販力の増強による収益率の大幅アップが挙げられる」

——下期への取り組みは

「アベノミクス効果に伴う景気回復基調は「攻め」への好機到来を意味する。

まず年末に向けて「前に！」を合言葉に、新発売のハイパワー投光器、BRIDシリーズ（グランドBRIDとBRIDジュニア）で、増収増益作戦を展開する。当グループから販社に対して『オカゲ隊』と称する販促メンバー、および技術説明の補助を行う『サービスヘルプ隊』を派遣、営業力の実質的向上を支援する。続く新年1～3月は、消費税アップに伴う「特需」がピークを迎えるのに向けて、新しいビジネスモデルによる販売を始め、2年前の地デジ特需では、グループのホスピタルネットが通常月の3倍を売り上げ、売上高、利益とも過去最高を記録した。今回はTBグループでこの再現を目指す」

——新たな事業体制づくりも進んでいる

「新年度は、安倍政権第3の矢である成長戦略の具体化と合わせ、消費税増税対策として、農業、観光、医療といった分野の規制緩和に向け大規模予算が投入される。これは法人営業部門新設の好機であり、新たなビジネス領域を創出する



むらた・さぶろう 福岡工業大学工卒。1969年4月船井電機入社。78年ビッグサンズを設立し社長就任。ビデオ機器メーカー、LEDディスプレイ事業、病院向けカードシステム事業などの市場を創出。2007年6月から現職。長崎県出身。66歳。

——消費税特需への具体的アプローチについて

「当社は、電子レジスター、POSシステムを長年にわたり製造・販売してきた。この間の、1989年4月の消費税3%導入、97年同の税率5%への変更時に

は、顧客に対する店舗運営のサポートを行い、販売台数を飛躍的に伸ばした経験を持っている。今回も現行製品全てに『税率自動変更機能』を搭載、顧客の新規購入や買い換え需要を掘り起こし増収増益に結びつけたい」

## 「デジガラ・音声ペン事業」立ち上げへ

チャンスとなる。ニュービジネスとして具体化しているのが、セーラー万年筆との協業による、観光・防災分野での多言語対応メッセージ表示器への参入。その一環として、国土交通省観光庁が国策として取り組むインバウンド（外国人観光客受け入れ）振興施策に対応、外国人観光客向けに業界初の多言語対応メッセー

ジ表示器『デジガラ・音声ペン事業』を立ち上げた。JTBグループの協力も得て、14年度から本格事業化を計画、その第一弾として大分県宇佐市で同事業を実施することが同市観光協会との間で合意した。今後はさらに防災分野も合わせて、その活用を全国的に広めていく」