



米沢勝之社長

臆病に経営を行うこと。これが我が社の強みです。

私たちは市場をシェアで捉えていません。LEDで市場を席巻しようと思えば、短期的にはできますが、在庫が積み上がるなどのリスクがあります。あくまで「身の丈に合った経営」を大事にしています。

一つの事業に飛びつかず、技術力を元に様々な分野に種をまき、リスクの分散を図る。短期的な拡大や成長のチャンスを逃しても、それでいいんです。

付加価値の高い製品の展開に取り組んでいけば、結果として、会社を永続させられると信じています。

「身の丈に合った経営」大事

石）など人工宝石を製造・販売している信光社（横浜市栄区）は、「横浜から最先端技術を世界に」をモットーに、浮き沈みを乗り越えてきた。柱の一つは、時計の文字盤を



品質勝負で人工宝石製造

信光社

覆う透明なガラス（風防）に利用されるサファイア板の製造だ。高い硬度や純度のあるサファイアは、数々の高さから落としても割れず、紙やすりで削っても傷がつかない。耐久性が求められる高級時計に欠かせず、国内外だけでなく、スイスの高級時計メーカーにも使われている。

もう一つの柱は、信号や照明で使われるLED用のサファイア基板。表面をマイクロメートル単位で平らにする技術などが国内外のLEDメーカーから高

97年まで25億円前後だった年商は00年に約68億円に急成長。生産が間に合わず、急ピッチで設備を増強し社員も増やした。

世界中から注文が殺到した。

失敗した光ファイバー技術は現在、新たな事業に生かされている。下水管内の水位をリアルタイムで感知するシステムだ。ゲリラ豪雨による水害防止のため、横浜市保土ヶ谷区のポンプ場などで試験運用を始めた。高い技術力をもとに、事業の多角化を進めている。

信光社 1947年創業。帝國データバンク横浜支店によると、人造宝石製造を主な業務にする全国5社のうち売上高は1位。昨年12月期決算で年商約35億円。社員数約160人。勝之氏は創業者の義父義史（よしかず）氏の後を継ぎ、1998年に社長に就任。68歳。

（佐野憲太郎）

世界でキラリ先端技術

働く

い評価を受け、2000年代後半には世界シェアの3割を占めた。その後は、中国や韓国などの同業者の攻勢を受けているが、価格競争には乗らず品質で勝負している。

「経営に大やけどを負った」と社長が振り返る時期がある。

98年ごろからのITバブルで光ファイバー用の通信部品の需

要が沸騰。ルチルを利用して光装置を作っていた同社には、

徐々に回復し、LED事業が

大きく育ったため苦境を脱した。

本社は東京から撤退し、横浜

の工場内に移した。社長は半年間無給に。社員の給料やボーナスも大幅にカットした。業績は

徐々に回復し、LED事業が

大きく育ったため苦境を脱した。

しかし、01年ごろにITバブルが崩壊すると、世界中から発

注のキャンセルが相次ぎ、02年の年商は約32億円に半減した。

在庫があふれ、過剰な設備と社員・多額の借金が残った。