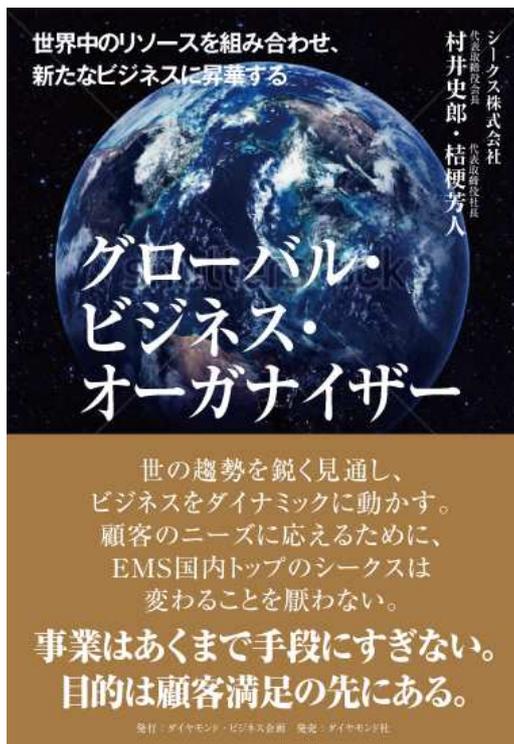


少数精鋭で世界14位 本社250人、全世界社員数1万人！

ダイヤモンド・ビジネス企画
新刊のお知らせ

「持たざる」強みを武器に、世界をかき回す。
EMS業界国内トップに君臨するシークスの強みとは



少数精鋭で、年間売上2000億円

インメーカーの現・サカティンクス株式会社から分社独立して23年。電子部品商社から始まり、今や国内トップ、世界14位のEMS企業にまで成長したシークス株式会社。13カ国、約40拠点を保有し、海外売上比率は約7割にのぼる。「グローバル」がシークスのキーワードの1つだ。本社社員数はわずか250人。本社社員500～600名が一般的な売上高2000億円規模の企業としては異例の少なさである。それにもかかわらず、その本社の「少数精鋭部隊」が、世界中に点在する1万人以上の海外スタッフを束ね上げ、売上高2000億円を稼ぎ出している。シークスの強みの根本は何か。

EMS事業はあくまで「手段」にすぎない

EMS国内トップの同社は、何もEMS国内トップをめざしてきたわけではないのである。むしろ同社にとっての一番の目的は「顧客のニーズに応えること」だ。

EMS事業は、シークスにとって顧客の要望に応えるために奔走した結果にすぎない。今後、顧客のニーズが変化し、EMSではなく、他の業態に変わることが必要になれば、シークスは「何屋」にだって変わることを厭わないのだ。

その柔軟かつ大胆な考えにより、世界中から、必要とされるモノ・ヒト・カネのリソースを組み合わせ、大企業と呼ばれるパートナーと共に新たなビジネスを生み出す。

「グローバル・ビジネス・オーガナイザー」の活躍は、誰にも止めることはできない。

『グローバル・ビジネス・オーガナイザー』
世界中のリソースを組み合わせ、新たなビジネスに昇華する

村井史郎・桔梗芳人[著]
ISBN978-4-478-08379-6
四六判-上製
1,500円(税別)
発行:ダイヤモンド・ビジネス企画
発売:ダイヤモンド社

Contents

- はじめに
- 序章 三つの強みを武器に世界で勝負する
- 第1章 すべてはお客様のために
- 第2章 ゼロからの出発、フォローの風の吹く場所へ行け
- 第3章 最高の製品を最高のパフォーマンスで
- 第4章 グローバル・ビジネス・オーガナイザーとして
- 終章 より高い付加価値を提供できるオンリーワン企業をめざして
おわりに

【著者プロフィール】

村井史郎(むらい・しろう / 写真左)

1928年9月生まれ。シークス株式会社代表取締役会長。

1952年サカティンクス株式会社の前身の株式会社阪田商会に入社。

サカティンクス株式会社副社長を経て、1992年、63歳で同社から分社独立し、現・シークス株式会社を設立。年間売上高2000億円のEMS業界国内最大手、世界14位の企業に育て上げた。

桔梗芳人(ききょう・よしひと / 写真右)

シークス株式会社代表取締役社長。1978年慶應義塾大学商学部卒、協和銀行(現・りそな銀行)入行、りそな銀行常務執行役、りそなホールディングス傘下の近畿大阪銀行社長を経て、2011年にシークス株式会社入社。2012年に取締役、2013年3月より現職。

