

産業人クラブだより ～かけはし～



結婚式には大学の友人が駆けつけてくれた（右から3人目が本人）

(横浜市港北区新横浜)
3の18の9
(全3回)

(全3回)

烈產業人傳

『今からが面白い、電子部品

明光電子・十川正明社長

20代後半、日本で電子部品の世界。日本その他の商社が米国製の半導体をもってやることになり、ついでに日本の業者も半導体をもつてやることになりました。そこで、やがて日本で電子部品の世界で競争が始まり、それが今や世界で最も大きな市場となっています。

をどう捕くのかおぼつかなかつたのを思い出す。酒を飲み歩いていたせいか、「こいつは黨員っぽしい」と役員の一人が目をかけてくれ、初住地の姫路で建機を売り歩いた。



沢村論ローム社長から感謝
を受け取る十川社長（左）

そう感じて
あります。

烈產業人
伝

多品種少量 便利屋に徹す

明光電子・十川正明社長 ⑨

で、「知らな
い会社だが大
きな商品扱い
たい」と言つて
いる。それな
らどうぞ」と
言わんばかり
に直接取引を
きたのだ。今
では「こんな
社とでもい
やないが作成
まい。由ら

ひきつけられ販売代理店に勤務していた時代、最初の1年間は大阪で、後半2年間は福岡でいた。この2年間で自ら地盤を固める自信が得られたので、この地を選んで独立したのだ。

当時の福岡は、「日本で半導体をどう使うのか？」とか、「日本ではまだ半導体を使いつづける製品は出していない」といった雰囲気をまだ残っていた。やがて日本の半導体・電子部品メーカーが「九州を中心とするか」と目をつけ始めた頃だ。大阪より5年は遅れていた。大手メーカーが本気で展開している市場だったから、私が独立するチャンスはなかったんだろう。私は明確に戦略を定めていくよと知られている法則に、版

な ラ品種の量 使用量に敵う

明光電子・十川正明社長 ④

（2）の少品種大
きくない。私は多品
種の「S」の方にと
ころが苦で、ハンダ
でも二ッパーでも何
か数の少ないものを
常に適正価格で売る便
利性を備した。このスタ
イルは今でも変わらな
い戦略で大学や九
つの関連先に顧客基
地を築いた。

うつ福岡で成功で
いた重要な要素が、業界
のメーカーと直接
のマーケットだ。創業
はまだいた」とだ。創業
は米テキサス・イン
ダストリアルズ（T.I.）や
ナロク・デバイセ
後には日本製作所や
スメカーとにかく取
扱いが大変で、普
段は設立したばかりの
小さな販売代理店が、ト
ム。TDKは当初か
ねさせてもらった。普
段は自分が電子部品産業
だったので、「知らない
時、多品種少量である
がつかりつかんでやって
取られてしまう。この「S」を取
れた。だが現在の当社は、
は、電子部品の単なる販
売代理店・販売会社ではない。
プリント基板への
実装でも検査でも、果て
は板金や倉庫業までやっ
ている。

例えは発光ダイオード
（LED）照明という製
品がある。消費電力の少
なさが注目され、現在は
居酒屋や自動車ディーラー
の店舗で蛍光管やネオン
管からの直替えが進
んでいる。このニーズをま
つかみたい企業は、必ず
LEDのチップやモジュー
ルが必要とする。だが
調達コストも安く、工事



創業30周年を社員と祝う

い。

烈產業人

顧客とワイン～ワイン

明光電子・十八正明社長

何を優先するのか、本当にその周辺でICを決める、部品、ケーブルと製造してから外へと領域を広げていく。顧客の求めに応じ、その最も外側に延びた例が板金や倉庫業というところになる。

電子部品は点数が多いから、顧客にとっては電子部品を集めることが一番面倒。「それは当社がやります」と言い、かつて開設設営から関与することで、「じゃあ実装を誰がする」、「じゃあ検査」という具合になる。顧客が信託を持っている。

最初の目的が達成できなければ、だらりワインワインの関係で、逃げる気概しなくなるのだ。これが実感を持っている。

実装や板金は自社だけではないが、発注できるネットワークをすでに張り巡らせて。現在

また新しいLED照明をマントルで発光すれば、競争の中で確実に販売になれる。