

産業人 烈伝

全製品を「2対8」に分けた時、多品種少量である「8」を取れ、一流メーカーと直接取引せよ。この二つを

がっちりつかんでやってきた。だが現在の当社は、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。

例えば発光ダイオード(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置き換えが進んでいる。このニーズをつかみたい企業は、必ずLEDのチップやモジュールを必要とする。だがさらに、調達コストも安く、工事費用もか

顧客とウィンーウィン

明光電子・十川正明社長 ㊦

さまないLED照明をセットで販売できれば、競合の中で確実に有利になる。

明光電子はこうした企業に単にLEDチップを売るのはなく、競争力ある最終製品を生み出すように開発段階から関与する。制御用のマイクロコンピュータには何をを使うのか、さらにその周辺のICを決め、部品、ケースと製品の中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ことになる。

電子部品は点数が多いから、顧客にとつ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、かつ開発段階から関与することで「じゃあ実装を頼む」「じゃあ検査も」という具合になる。顧客も当初の目的が達成できるわけだからウィンーウィンの関係で、逃げる気がしなくなるのだろうと自信を持っている。

実装や板金は自社ではやらないが、発注できるネットワークをすでに張り巡らせた。現在の明光電子は、便利屋であり、顧客の求めるビジネスを実現できるネットワークの中心に位置する企業、ネットワークの統合企業だと言っている。

これまで大きな失敗もあった。だが現在は確実に追い風が吹いている。LED照明のほかにも、家庭用太陽光発電の普及に伴い、直流・交流変換装置や分電用コントローラーなどに部品がどんどん入る。スマートグリッド(次世代電力網)時代の風を確実に捉えられる。創業して今年で34年目。やはり今からが面白い。



創業30周年を社員と祝う