

# かながわ 企業探訪

vol.245

## 明光電子株式会社

(TDB企業コード：800239106)

本社 横浜市港北区新横浜3-18-9

新横浜ICビル4階

代表者 十川 正明氏

電話番号 045-471-2223

資本金 9900万円

目的 半導体、各種電子部品の卸

U R L <http://www.meicodenshi.com/>

「今後も高い志と目標を掲げて新しい時代を築いていく会社であり続けたい」と語る十川社長

### “専門商社”と“便利屋” 二面性を持つエレクトロニクス商社

明光電子(株)は、現代表取締役社長である十川正明氏により、1979年(昭和54年)に福岡市で設立されたエレクトロニクス商社である。

「部品調達に困っている顧客の足元を見るように高価な価格設定をするなど、自分の会社さえ儲ければ良いと考える前職の上司の考え方に嫌気がさした」(十川氏)として、一念発起して単身での独立に至ったという。

その後、九州で数多くの顧客と向き合うなかで、どんなに小さな顧客の要望にも親身に対応することを実践し、顧客の信頼を勝ち得ていった。その結果、沢山の仕入先と幅広いネットワークを構築することができ、「何でも頼める“便利屋”としての側面を確立することができました」と十川氏は振り返る。また、その一方で、「競合が存在しなかった九州に位置していたからこそ実現することができた」(十川氏)という、国内外の大手半導体メーカーとの直接取引により蓄積した経験とノウハウから、「早く」、「広く」、「深く」というエレクトロニクス専門商社に求められる重要な要素も兼ね備えること

ができたという。

現在では60億円を超える年商を誇る当社であるが、「バブル崩壊、リーマン・ショックという荒波に揉まれながらも、“無くてはならない会社”と当社を評価してくれる取引先や関係者の支援を受けながら何とか乗り越えてきました」と十川氏はこれまでの道のりを振り返る。

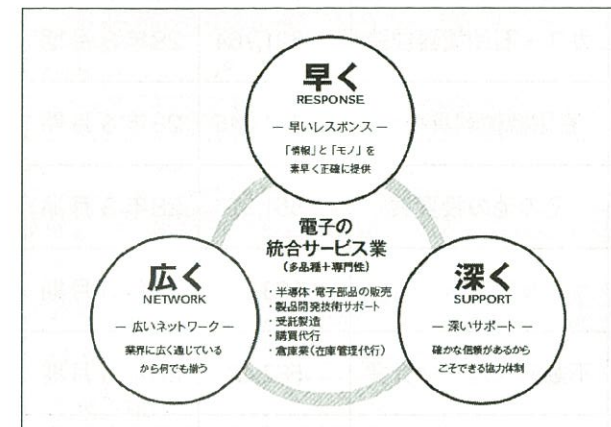
再編の動きが激しいエレクトロニクス商社業界において、独自の経営スタイルを貫きながらも、ユニークな商社として成長を続けてきた当社のこだわりや今後について、新横浜にある当社横浜本社事務所にてお話を伺った。

#### ——研修導入で従業員全員がプラス思考に

「長年、営業成績が不振で退職も考えていた営業マンが、トレーニングを受講した後、みるみる内に社内のトップセールスマンに変貌し、さらには取引先から表彰を受けるまでに成長したんです」と十川氏が嬉しそうに語る。

ここまでこの営業マンを変貌させたトレーニング

が、5年ほど前から当社の全従業員が階層別に受講している“スーパーブレイントレーニング”というメニューだ。資料によれば、無意識のうちにマイナスのイメージ、思考、感情になっている人間の脳をプラスにコントロールし、潜在意識を意図的にプラスへと変える事で、マイナス思考で脳にかかっていたブレーキを解き放ち、最大限に潜在能力を引き出させるのだという。



当社の経営理念にもなっている  
「早く」、「広く」、「深く」について

このトレーニングは、プロ野球選手やJリーガーなどのほか、メダル獲得を狙うオリンピック選手などの超一流アスリート達も受講しているとされるが、その内容と同レベルのものを社内に講師を招いて毎月実施しているという。

すでに社内ではマイナス的な思考や言動は一切耳にしなくなっているとされ、例えば、帰社時の“お疲れ様でした”という声掛けも、“お楽しみ様”など、プラスを連想させる声掛けに変わるなど、職場は明るく活気のある場所になったという。

また、社員全員が自分の将来ビジョンをイメージし、それに向けての長期的な計画を立て、それを実現するための年間計画や月次目標、日々の振り返りを書き込むノートを各一冊ずつ持つほか、その内容を共有することで、先輩や上司に限らず、さまざまな人間から前向きなアドバイスを受けたり、コミュニケーションが生まれる場面が増えたという。

こうしたことが、「外勤、内勤に関係なく従業員全員の前向きな姿勢が売上高の増加に貢献しているのは間違いありません。従業員の考え方や仕事の取り組み姿勢などが大きく変化していることが実感できますし、そのことが顧客に伝わることで、当社と一緒に仕事をしたいという取引先の評価に繋がっていると思います」と十川氏は分析している。

#### ——惜しみない人材への投資

また、当社では管理職や役員クラスの人材についても、本人の希望があれば、次期社長や次の経営層を目指すための研修やトレーニングを受講させている。

次期社長を養成するような研修では1コースで200万円以上もの受講料がかかるそうだが、十川氏は「200万円程度で会社の経営が良くなったり、安定するとしたら、そんなに安いものは無いでしょう」と受講料の多寡については全く意に介さない。

十川氏は5年ほど前から後継社長の選定にっており、数名の候補者を指名し、社内的にも明らかにしているとのことである。各自、様々な研修やトレーニングに果敢に挑戦してはいるが、まだ、この人なら任せられるというレベルに達した者が現れていないという。また、候補者を発奮させるために、社外からの候補者の招聘も考えているという。

厳しい競争のなかで、一代で他社の真似できないユニークなエレクトロニクス商社を築いた十川社長が後継社長に求める資質は、「世の中の流れや事象を俯瞰できる広い視野」と、それに対応した「会社の動きを即決できるスピードと判断力」だという。

「現在、当社は年間で約4200万円を研修やトレーニングなどの人材育成に使っています。会社の規模からすれば決して小さな金額ではありませんが、この投資は後々大きくなって必ず戻ってきます。今後も、自らを高めたい、新たに自分の領域を広げてみたいといった従業員に対しては、惜しみなくその実現に向けた歩みを支援していきます」と十川氏は熱く語った。

## 社訓

「会社を大きくしない」

我が社に競合は存在しない

明光電子株式会社 十川正明

戦わずして勝つ。

注目のブルーオーシャン戦略を

地で行くユニークな経営

社訓に掲げられた  
「会社を大きくしない」という理念は  
なぜ生まれたのか?

十川正明氏著 社訓「会社を大きくしない」