

不撓不屈

ふとうふくつ

半導体・電子部品の専門商社である明光電子は、独自の差別化戦略で事業を拡大する。社員は90人に満たないものの、ルネサスエレクトロニクス、TDK、ローム、オムロンなど300社を超える大手メーカーと直接取引して製品を調達。仕入れ先は国内外合わせて1000社を超え、中でも米国商社と強い取引関係を持つことから、米製品の9割を押さえているという。

明光電子

①

専門商社、「便利屋」兼務

業界トップ製品

創業で現社長の十川正明は「専門商社と便利屋という二つの顔を持つユニークな会社だ」と自負する。専門商社としての強みは、多種多様な電子部品の各アイテム別に業界トップシェアのメーカーと直接取引している点にある。

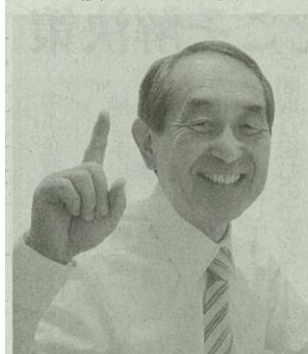
「業界トップ製品には商品力がある。2番手、3番手では納期や価格面などを含めた商品力で劣つてしまう」と十川。あくまでも業界首位との取引にこだわり、「悪くて

も3位メーカーまでしか扱わない」と言い切る。トップメーカーと強い関係を築くことで、新製品情報やサンプル製品の素早い提供、技術対応、納

調達サービス掘り下げる

競合を回避

期、価格、品質など、すべての面で深く掘り下げた一流のサービスを提供できるようになる。



「敵味方をはっきりさせ、自社の味方になってもらう」ことだ。大手メーカーは多種多様な製品を持つため、ある分野で競合する2社との取引は重なってしまう可能性も高い。そうしたケースを極力避け「取り扱い製品を顧客に提供する点だ。製品の80%は競合しないよ

せ、自社の味方になってもらう」ことだ。大手メーカーは多種多様な製品を持つため、ある分野で競合する2社との取引は重なってしまう可能性も高い。そうしたケースを極力避け「取り扱い製品を顧客に提供する点だ。製品の80%は競合しないよ

20%に着目

「パレットの法則」で、その十川が半導体・電子部品と出会ったのは、ある転職がきっかけだった。(敬称略)

▽所在地 横浜市港北区新横浜3の18の9、04 5・471・2223▽社長 十川正明氏▽従業員 83人▽設立 79年(昭54) 7月▽資本金 9900万円▽売上高 60億9100万円(16年8月期)▽URL www.meicodenshi.com/