

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。

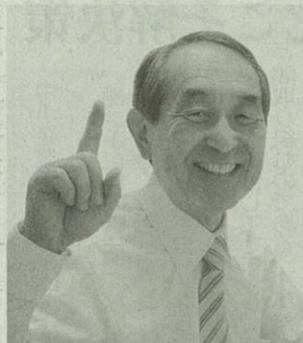
「業界トップ製品には商品力がある。2番手、3番手では納期や価格面などを含めた商品力で劣つてしまう」と十川。あくまでも業界首位との取引にこだわり、「悪くて

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。



「あらゆる部品が生み出す。一般的にはの取扱品目は30万点以上に...」

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「便利屋」としての側面は、半導体や主要電子部品以外の「多品種・小ロット」の部品・周辺製

品を世界中から調達し、顧客に提供する点だ。電

品は、市場全体の売り上げの80%は上位20%の顧客

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

これに対し、十川はあえ

て売り上げの20%しかない部分に着目。競合商社はめんどろでやりたがらない」細々とした案件に力を入れ、個々の売り上げは小さくても顧客の幅をを広げる道を選択した。

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)