

# 不撓不屈

ふとうふくつ

面白そうだ

明光電子(横浜市港北区)社長の十川正明の「営業マン人生」は思いもよらぬところから始まる。広島に生まれ、1968年に同志社大学工学部に入社。だが当時は学生運動が激しく、落ち着いて勉強できる環境ではなかった。マーシャやボウリング、ビリヤードにはまった。合気道部にも入り、ビジネスに通じる胆力と、少々のごとで

## 明光電子

②

### 営業人生の始まり

はへこたれない精神力を者として配属された。身に付けた。就職活動はエンジニアや設計に携わる仕事を探ろうと十川は振り返った。だが建設機械メーカーの油谷重工(現コペル)で、面接の段階で営業部長に気に入られ、営業職として73年に入社した。「どうせ勉強もしてない。営業の方が面白そうだ」と思ったかに飛び込み営業で訪問した。

研修などを経て8月に配属されたのは「お荷物」と呼ばれていた兵庫県の姫路出張所。姫路はライバル企業の地盤で、そこに新人の十川が責任

いきなり成功

ところが「半年で新車を2台販売する」という10年間誰もできなかったノルマを達成した。9月



85年に新設した本社ビルだ。ゼロから拠点を創設(福岡市南区)し、半年で黒字化させた。……当時、半導体や電子部品は品不足が続く、業界トップと直接取引から通常の5〜10倍という高額で販売するよう指示された。しかし十川は「相手の足元を見る商売が次々と潰れていくのはそのうちしつぱ返しになる」と考え、勝手に通し、将来に不安を感じた十川は会社から借りた400万

両面作戦

創業に当たって十川は基本戦略を立てた。「業界トップと直接取引する」「便利屋に徹する」の両面作戦である。当時、九州は市場が小さく、競争が少ないため、直接取引が可能で便利屋にもなることができた。競争がひしめく東京でなく九州で創業したからこそ、この戦略が通じた。順調に業容を拡大し、設立10年後の89年には売上高が10億円を超えた。そんな矢先、取引先のベンチャー企業が破綻し、6億3000万円の負債を抱えてしまった。

## 九州で創業、基本戦略的中

たところ、その日が入社で団地を造成するという年目で大阪の半導体商社円を元手に、79年に福岡市に明光電子を設立した。その1年後、市に明光電子を設立した。10月には新聞記事を見て、すぐにその企業に飛んでいき、2台に九州市場開拓のため、た。

(敬称略)