

明光電子(株)

代表取締役社長

大島 祥嵩 氏



統合商社が唯一無二の武器

「46年前に九州で起業し、お客様は国内産業機器の一流メーカー、仕入先も各分野の一流メーカーに特化し、直接取引を通じて信頼関係を深めることで、納期・価格・品質、すべてにおいて最高のサービス提供を成し得る統合商社。これが当社だからこそ、唯一無二の強みである。そして、当社のネットワークそのものがサービスでありプロダクトである」。

熱意を込めてこう語るのは、2024年5月から38歳の若さで明光電子(株)代表取締役社長に就任した大島祥嵩氏だ。同社は1979年に福岡で誕生したというユニークな創業のルーツもあり、専門商社、便利屋という相反する両者をあわせ持つ「唯一無二」の存在である。これこそが明光電子の最大の武器と大島社長は確信する。全社平均年齢も36歳であり、若手ながら質的にやりがいい業務に携われ、入社4年目には組織の中核、そ

して30代前半で一流というスピード感と独特。ベテラン社員が各自の個性に適したマンツーマン教育・研修を徹底し、画一的ではなく無理なく成長できる点も秘訣といえる。

大島氏は、社長就任当初から「原点回帰。経営理念の実現が社会貢献そのものである。また全社員に経営理念をしっかりと浸透させることが、社員が誇れる人生を送ることにつながる」を会社経営で目指すビジョンに掲げている。数年前から実践中の会社案内のロールプレイングはもちろんのこと、SFA(Sales Force Automation)ツールを用いて、経営理念である

「いつも時代の先頭に」「早く(早いレスポンス)、広く(広いネットワーク)、深く(深いサポート)」「次代を築き誇り高い営業集団」と、各自の目的・行動との紐づきの可視化をしている。大島社長は「全社唯一のKPI(重要業績評価指標)

として最大化する」と意気込む。また、顧客層の大半が付加価値追求型の産業機器分野であり、「拡大のための拡大はしない。筋肉質にしていく」。従来顧客にじっくり寄り添うビジネススタイルを徹底しているが、さらに顧客への深さを追求中だ。具体的施策として、大規模な展示会イベントへ出展した先端技術や各メーカーの新製品情報など、顧客の現場に直接出向き、その顧客の最終製品や特性に適した製品群を展示紹介するプライベート展示会に力を入れるようにした。このプライベート展示会を年間二十数回開催するに至っている。

これにより顧客にさらに寄り添った製品提案が可能になり、展示製品の仕入先メーカーから説明員も協力するなど、顧客や仕入先にとってもWinWinのサービス提供が実現している。明光電子にとっても顧客のニーズを直接肌で実感すること

ができ、その場で斬新なアイデアや商材を提案するなど、唯一無二の統合商社だからこその強みが最大限に活かされている。こうした取り組みが次の開発事業にもつながり、正の連鎖を生んでいくとみる。

25年も産業機器顧客の在庫調整が続く懸念はあるものの、前述のKPI向上の好機とみて、一人ひとりの付加価値を高めていく方針だ。それがわくわくする仕事につながり、顧客の満足度向上にも直結していく。また、プライベート展示会の機会を活かして25年以降成果につなげていくことも期待される。実際に開発案件は増加傾向にあるという。さらに、KPI向上のための業務効率改善として、社内人材やアイデア、テクノロジーの活用を進め、担当営業が顧客と接する時間を増やしていく構え。28年には生産性を2倍に高めることを目標に掲げる。仕入先も、顧客も、社員も喜びながらさらなる価値を追求し続けていく、わくわくする環境を醸成し、顧客に寄り添った深さを追求し続けていく。

【取り扱いメーカー】半導体メーカー、電子部品メーカーなど400社以上
【営業拠点】横浜(デバイスセンター含む)、福岡、大阪、京都、北関東(さいたま市)、八王子

電力センサユニット
(SIRC製)

CMOS二オイセンサ
(Aromabit製)

環境センサ
(エレックス工業製)

IoT角度計ユニット
(SIRC製)

明光電子が提供する IoTセンサ

MEICO 明光電子株式会社

横浜本社: 045-471-2223 (担当: 野田) / 福岡営業所: 048-650-4755 (担当: 藤井) / 八王子営業所: 042-649-4666 (担当: 毛利)
福岡営業所: 06-6260-5500 (担当: 小川) / 京都営業所: 075-254-3539 (担当: 木下) / 福岡本社: 092-502-2345 (担当: 野田)
<https://www.meicodenshi.com> ※記載されている社名、ロゴ、製品名等は各社の商標または登録商標です。