



丸三電機

1

不良品がきっかけ

話にならない。届いたヒートシンクを見て、1988年当時、丸三電機専務だった現社長の竹村元秀は、「またか」と憤りを覚えた。同社は電子部品商社として、メーカーからヒート

シンクを仕入れていた。しかし反つていていたり寸法がずれたりする不良品があり、多いため、営業担当の竹村自ら取引先の工場に出向き、選別に追われる」とも多かった。しかも納期を守らず、価格が高い。どんなに不満を訴えてもメーカーは耳を貸さない。業界に共通する体質とも言えた。「これなら自社で作た方が良いのでは」との思いがよぎった。製品を売るだけではなく、メーカーとし

て技術力を磨けば、会社の体质も強化できる。とはいっても、商社の丸三電機に製造のノウハウは乏しかった。

ようやく理念実現

「品質が大事」。いわば

産業機器向けの少量多品種生産に特化し、大手電機メーカーなどとの取引も増えている。「21年

前」の社長就任時に掲げた経営理念『社員の豊かな

▲……………
今年3月には第3工場を新設した。「品質に続き、生産や出荷などの管理力を高めたい」と竹村は意気込み、「経営理念に掲げた『社員の豊かさ』をようやく実現できる状態になった」と語る竹村社長

……………
社内には至る所に「経営方針」を張っている。竹村が毎年3月に熱海の厚生寮に4日間こもり、練り上げたものだ。策定した方針は

……………
4月に本社と工場で、1時間半かけて社員に説明する。中期経営計画などを作らない。あくまで「単年度3253・0411→社長

さ」を、7年ほど前からようやく実現できるようにな

る会議室だ。年に1度、協力工場の担当者を集め、納

期や品質が優れている企業を表彰したり同社の方針を説明する際に活用する

……………
さ」を、7年ほど前からよ

うやく実現できるようにな

る会議室だ。年に1度、協

は売上高が前期比25%減の9億5700万円となり、経常利益も同80%減少

……………
さ」を、7年ほど前からよ
うやく実現できるようにな
る会議室だ。年に1度、協
は売上高が前期比25%減の9億5700万円となり、経常利益も同80%減少

製販一体で風通し良く



▲……………
今年3月には第3工場を新設した。「品質に続き、生産や出荷などの管理力を高めたい」と竹村は意気込み、「経営理念に掲げた『社員の豊かさ』をようやく実現できる状態になった」と語る竹村社長

……………
4月に本社と工場で、1時間半かけて社員に説明する。中長期計画などを作る。中期経営計画などを作らない。あくまで「単年度3253・0411→社長

……………
ベスト型経営」を貫く。

……………
△所在地：東京都千代田区外神田3の9の2、03・3253・0411△社長：竹村元秀氏△従業員：58人△資本金：7000万円△売上高：11億9600万円△(11年5月期)△UR L

堅実な経営目指す

……………
同社は08年5月期まで6年連続の増収増益だった。

……………
www.lex.co.jp