

## 応援団が見つけた注目企業

PICKUP COMPANY

新潟の企業の隠れた魅力・実力を、応援団が徹底リサーチ！  
企業研究・企業理解をさらに進めるヒントが詰まっています。  
関心のある企業については隅々までチェックしてくださいね。

### 株式会社 三光社

## 大手メーカーとの太いパイプを活かし、 多様なニーズに応えるエレクトロニクス専門商社。



第四営業部 部長／光山 信夫氏

1967年の創業以来、制御部品・半導体・電子部品・電子機器などの販売を中心に、電子・制御機器総合商社として歩んできた株式会社三光社。同社の営業スタッフは、新潟県内各企業のニーズを的確に捉えながら、東芝・パナソニック・ルネサスエレクトロニクスといった国内大手メーカーの商品を提案するルートセールスを行っています。

「困ったときの三光社」と、取引先からの信頼も厚い同社の事業内容や強み、今後の展開について、第四営業部部長の光山信夫氏にお話を伺いました。

### 基本データ

設立／1967年6月1日 資本金／3000万円 本社所在地／新潟県見附市今町8丁目5番1号 連絡先／0258-66-7541  
社員数／56名（2018年5月現在） 売上高／52億円（2018年5月）

### 事業内容について教えてください。

当社は、工作機械の制御盤の中に使われるブレーカーや端子台、電線などの販売からスタートした会社です。その後、半導体や制御機器を取り扱うエレクトロニクスの専門商社として、多様化するニーズにお応えしてきました。

新潟県内では、電気工事会社を対象に照明器具などを提供する商社がありますが、デジタルカメラや液晶テレビの部品、半導体関連の生産材などを扱う商社は、地場の資本としては当社だけです。国内大手メーカーをはじめ、多くのメーカーの商品を取り揃えており、その数は10万アイテムを超えます。

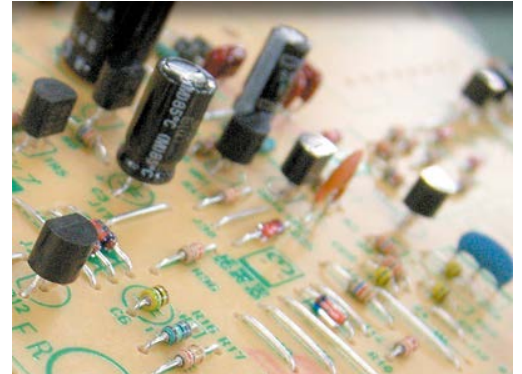
当社には第一から第四まで、四つの営業部があります。第一営業部は、新潟市にあるA社一社のほぼ専属のものづくりと部品供給の部署となっています。第二営業部は、工作機械関連の制御盤、FA関連の生産設備に使うモーターや画像処理装置など、機械の制御関連商品を担当しています。第三営業部は三条市のB社を中心としたグループ企業に基板などを供給。第四営業部は第三営業部以外の、電子部品、半導体などの需要がある顧客を担当しており、加茂市のC社や燕市のD社などがメインの取引先となっています。



当社は東京・八王子と鳥取に営業所を構えており、八王子営業所は東京都内、鳥取営業所は鳥取周辺や大阪などを営業エリアにしています。また本社からは、新潟県内はもちろん、山形や長野など隣県にも営業展開しています。

## 貴社の強みはどんなところにありますか？

東芝、パナソニック、三菱と日立が合併でつくったルネサスエレクトロニクスといった大手メーカーと太いパイプで結ばれているのが当社の特徴。今、そうしたメーカーから新商品が次々と発売されています。その商品をどう使えばいいかを理解するまでが大変なのですが、当社ではメーカーとの距離が近いので、各メーカーの技術者と一緒になって使い方などの提案を行うことができる点が強みとなっています。



一つの基板をつくるには、いろいろなメーカーの部品が必要になります。しかも、どのメーカーのものと指定されることが多く、基板を生産する顧客の要請に応じて、当社でそれらを集めてこななければなりません。その点、当社は主だった大手メーカーの商品を幅広く取り揃えており、当社一社で必要な部品を賄うことができます。各メーカーと直に取り引きしているため、納期面などで多少の融通も利きます。

また、商社には一次商社、二次商社という位置付けがあります。メーカーから直接商品を仕入れて販売できるのが当社のような一次商社で、二次商社になるとメーカーとの間に一次商社が入り、その商社から仕入れることになるため、どうしても販売価格が高くなりがちです。当然競合相手がたくさんいますので、価格勝負になると当社のような一次商社の方が有利になりますね。

電子部品・制御機器などの商社として知られた当社ですが、家電製品に欠かせない基板を生産する工場も本社に併設しています。各電子部品メーカーとの太いパイプ活かして最新の技術情報を入手し、進化した電子部品を搭載した基板を製造することが可能なことも大きな強みです。

## 今後の展望を教えてください。

現在、国内の多くの製造業が海外展開しており、国内の需要は減ってきています。当社はこれまで、主に電気業界のお客様を中心に事業を展開してきましたが、当社が持つ商社機能で他の業種のお役に立てることがあるのではと考え、今、異業種へ営業先を広げていこうとしています。従来の取引先以外の新規開拓を一人一社やろう、しかもどうせやるなら全く異なる業種を中心に開拓しようと、目標を立てて営業を展開中です。



その成果は既に出始めていて、例えば、あるスポーツ用品メーカーのテニスラケットに付く、ロゴ入りのキャップがあります。これを製作するのは意外に難しいのですが、そのキャップを全て当社が受注することになりました。

当社は電子部品・制御機器が事業の中心ではありますが、様々な仕入先とお付き合いがあり、電子部品・制御機器以外の分野でも使える商品を持っている仕入先も多くあります。こうした仕入先から様々な情報を仕入れながら営業先を訪問していると、意外なチャンスが出てくることもあります。また新潟県は特に、かまぼこや米菓といった食品加工メーカーが多いのですが、これまで訪問する機会はほとんどありませんでした。ですが現在はビジネスの可能性が出てきますので、営業部としてもお役に立てる方法を探りながら訪問しています。

## 求める人材像について教えてください。

営業の仕事にやりがいを感じるのは、提案が受注につながった時。注文をいただいた時は、やはり達成感がありますよ。営業スタッフは、この商品売りたいと思ったら、売るためにどうやったらいいか、どういう人に協力を仰げばいいか、どの企業に売り込めばいいかなど、大まかにストーリーをつくりまわす。それがピタリとハマって受注できた時は嬉しいものです。

営業に向いているのは、好奇心が強く社交的な人だと思います。自分からどんどん飛び込んでいくことができる人は、いろいろな情報を集めてくれることができますし、お客様からの信頼も得られやすいのではないのでしょうか。また、前向きで明るいことも大切です。上手くいかないことがあっても、落ち込まずに、今の自分にできることをポジティブに考えられる人に来ていただきたいですね。どうせやるなら、楽しく仕事をした方がいいですから。

技術は日進月歩で、覚えなければならないことも次々と出てきます。そういったスピードに慣れて、業務全体をイメージできるようになるのが入社3年目くらいでしょう。入社後は、メーカー主催の様々な研修に参加していただき、商品知識や営業スキルを学びます。その後は先輩社員に同行して、ルートセールスのやり方を覚えていただきます。理系でなくても大丈夫。素直さがあれば知識やスキルは身に付いていきます。

当社はいわゆる大企業ではありませんが、ビジネスの可能性は大きく広がっています。そんな環境の中で、自らが先頭に立って突っ走っていくんだという気概を持った人に、ぜひ入社していただきたいですね。



## 取材を終えて…

東芝やパナソニックなど、名だたる大手メーカーと太いパイプがある同社。新商品情報や技術情報もリアルタイムで入手でき、その情報を最適な提案に結びつけているそうです。最先端の情報に触れ、技術革新のスピードを日々の仕事を通じて体感できる。文系・理系に関わらず、意欲次第で大きく成長できる環境が同社にはあると言えるでしょう。