

丸三電機

1

不良品がきつかけ

話にならない。届いた
ヒートシンクを見て、19
88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
かし反っていたり寸法がず
れていたりする不良品があ
まりに多いため、営業担当
の竹村自ら取引先の工場に
出向き、選別に追われるこ
とも多かった。しかも納期
を守らず、価格は高い。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。「これなら自社で作っ
た方が良いのでは」との思
いがよぎった。製品を売る
だけでなく、メーカーとし



製販一体で風通し良く

「品質が大事」。いわば

「品質が大事」。いわば
「品質が大事」。いわば



「品質が大事」。いわば
「品質が大事」。いわば

「品質が大事」。いわば
「品質が大事」。いわば

「品質が大事」。いわば
「品質が大事」。いわば

「品質が大事」。いわば
「品質が大事」。いわば

ヒートシンク市場に参戦

「品質が大事」。いわば
「品質が大事」。いわば

「品質が大事」。いわば
「品質が大事」。いわば

「品質が大事」。いわば
「品質が大事」。いわば

「品質が大事」。いわば
「品質が大事」。いわば

堅実な経営を目指す
同社は08年5月期まで6
年連続の増収増益だった。

しかしリーマン・ショック
の影響を受けた09年5月期
は売り上げが前期比25%減
の9億5700万円とな
り、経常利益も同80%減少
した。
10年5月期は売上高13億
1700万円と盛り返した
が、この先も何が起るか
分からない。だからこそ、
堅実な経営をしなければ
ならない。竹村の言葉には実感が
こもる。(敬称略)

www.lex.co.jp