

丸三電機

4

東京の展示会場で

7月下旬に東京で開かれた熱設計・対策技術展。丸三電機は展示ブースの一角に、ひときわ目立つパネルとヒートシンクを置いた。

ヒートシンクに高付加価値加工を組み合わせたワンストップサービス。今まで顧客は丸三電機からヒ

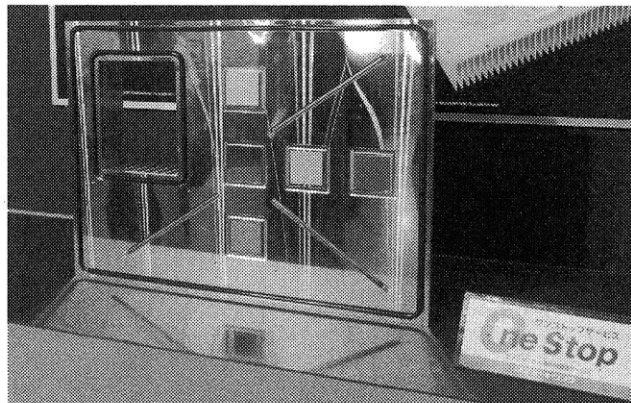


トシンクを調達し、熱伝導シートやヒートパイプの接着などを他社に依頼するケースが多かった。こうした加工や機密性の試験などを同社が手がければ、顧客の手間を削減できる。もちろんビジネスチャンスも広がる。

広がるビジネスチャンス

中堅・中小・ベンチャー

変えるもの、変えないもの



「ヒートシンクという地味な分野で、画期的な取り組みをするのは難しい。で

も、みんながびっくりするような、新しいものを考えていかなければいけない」と

社で「デザインヒートシンク」を共同開発した。ヒートシンクのひだに発光ダイオード(LED)照明を組み

う経営理念を礎に、商社からメーカーへ変身したこれまでの20年間で第1成長期と位置づけている。「ここ

から3年間は第2成長期に向けた突入期」。今年、社員全員に宛てた年賀状にこう記し、本社や工場での年始のあいさつでもハッパをかけた。

理念にこだわる

竹村は言い切る。ただし「どんなに面白くても、売れないとダメ」。苦い経験がある。2009年に電子部品商社など3

経営環境の変化に応じて事業計画を毎年策定する「単年度ベスト経営」を貫きつつ、中期的な展望も語れるようになったのは、

ヒートシンクメーカーとしての飛躍。だが、竹村は「ヒートシンク事業にこだわる必要はない」と呼びかける。6月には独自技術の開発を視野に、熱解析シミュレーションや実測試験を担当している技術係を開発技術課に格上げした。一方

▲..... ヒートパイプ 接着などを施したサンプルを展示会に出

竹村は、社長就任時に4カ月かけて練り上げた「高品質で高効率な部品の供給」「社員の豊かさ」とい

「敬称略、この項おわり。江上佑美子が担当しました」

竹村は、社長就任時に4カ月かけて練り上げた「高品質で高効率な部品の供給」「社員の豊かさ」とい

竹村は現在59歳。1年前、長女を後継者とすることを社内に宣言した。道筋を付けて6-7年後をめど

に、次の世代に経営を譲りたいと考えている。「社長がすべてをやるのではな