

電機・電子の技術商社

ただの「商社」ではない 技術商社の役割とは？

8159

株式会社立花エレクトック

お客さまの要望・悩みを 技術力で解決

日進月歩で進化する電子機器や日々、改善が求められる工場などで使われるFA機器——。これらの機器は専門性が高く複雑なうえに、取り扱いメーカーは多岐にわたっている。そのため、どの機器がベストなのか頭を悩ませる企業も少なくない。

もし、自分自身がそれらの機器を選び最適化する担当者だとしたら、性能が高く、コストパフォーマンスにも優れているものは一体どれなのだろうか？と途方に暮れるのではないだろうか？

そうした悩みを一手に引き受けて、最適な解決策を示すだけでなく、お客さまの業務効率に関するコンサルティングまでしてくれる会社がある。1921年に電気関係製品の卸売り・電気工事を行う立花商社として創業し、2001年に社名を変更した技術商社・

立花エレクトックだ。メーカーから電機・電子機器を仕入れて顧客に納めるただの商社ではない。電機・電子関連の製品やコンポーネント、さらにそれらの関連技術・システムを幅広く取り扱い、システムで提案するとともに、必要であればメーカーと共同開発まで行う「技術力」を持った商社なのである。全従業員の約4分の1に当たる200余人が技術者であり、営業部門とともに提案を行っていることから、その独自性はうかがえる。

FAシステム、半導体デバイス事業を核とした6事業を展開

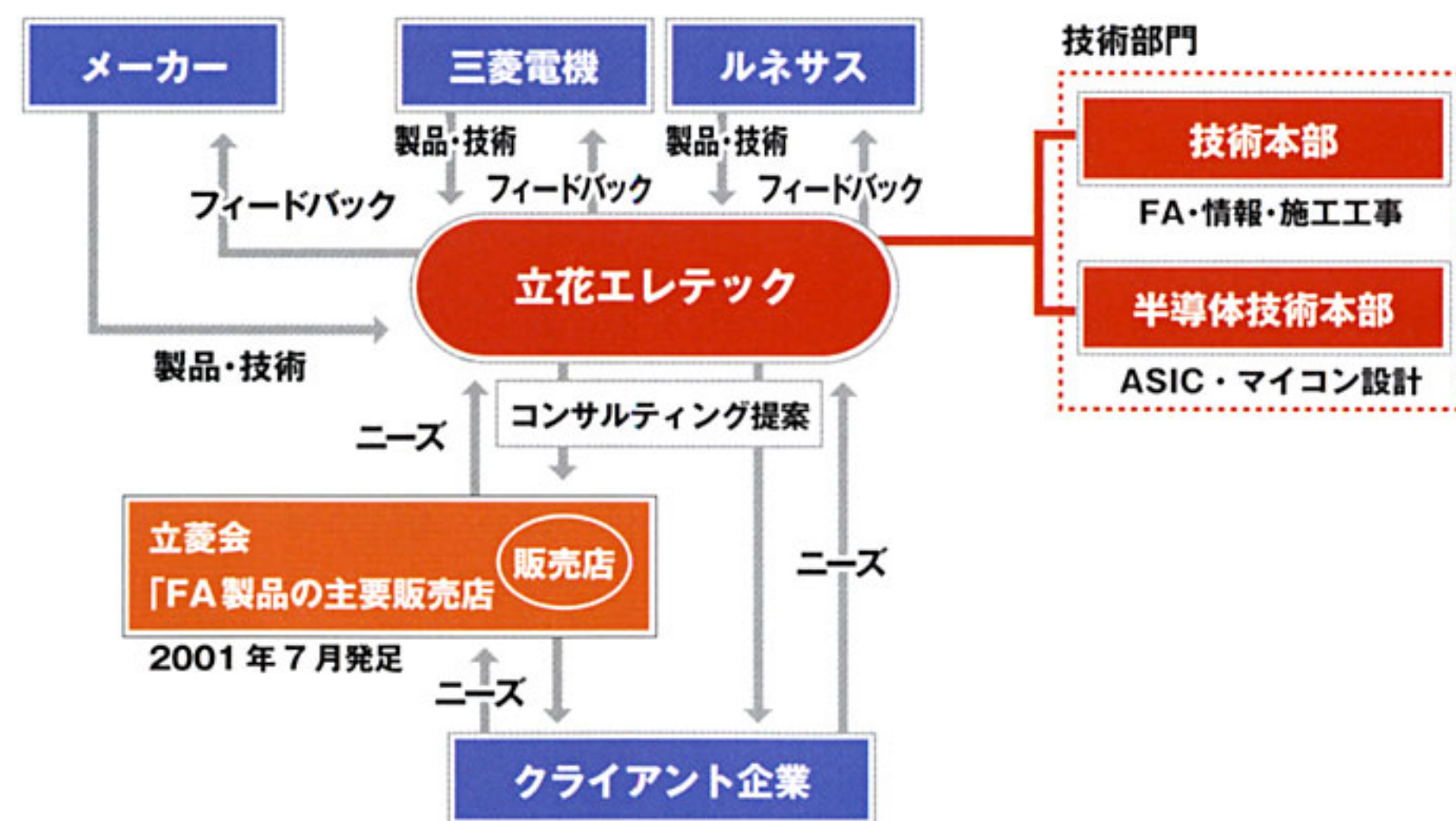
現在、同社はFAシステム、半導体デバイス、情報通信、施設事業に加え、複数事業間で発生する顧客のシステム要求への対応や環境エネルギー分野の需要を開拓するソリューション事業とアジアを中心とした海外事業を擁する。

FAシステム事業では、モーターや遮断機といった電気機器、インバータやPLC（プログラマブルコントローラ）、サーボなどのFA機器、放電加工機やレーザー加工機といった産業機械などを総合的に用いて、製造ラインの設計・エンジニアリング・製品販売を通じて、各産業向けの生産設備などを提供する。情報通信事業では、情報コンポーネント、産業デバイス、物理情報セキュリティのビジネスユニットで、組込・特殊コンピュータ、RF-IDや仮想ソフトを活用した画面転送型シンクライアントの開発・販売を手がける。半導体デバイス事業では、半導体製品と電子デバイスの供給、システムLSIやマイコンの設計開発を展開。施設事業は、工場やオフィスビル・店舗における照明・空調・エレベーターなどのビル設備をトータルに供給するほか、エコキュート（電気温水器）などのオール電化製品も販売している。

技術を理解したシステム提案で 一歩先行くソリューションを

つまり、同社がカバーする分野は、最適な解決策を提案するために「技術の理解」が必要とされる分野ばかりなのだ。さらに、電機・電子機器を幅広く扱っていることで、それらを組み合わせさせたシステム提案を実現し、クライ

アントの要望の一步先を行くソリューションも提案できる。特にFA関連では、電気機器やPLC、インバータなどのFA機器を総合的に用いて、食品、半導体・液晶製造装置の製造ライン等の生産設備・システムを設計・構築。半導体デバイス関連では、半導体と電子デバイスの供給から家電製品などのマイコンやASIC、また周辺LSIの設計開発等、幅広い展開を遂げている。



技術商社の価値は従業員の売力

社長に聞く! 厳しい経済環境でも、「売る」戦略に向けて一直線



代表取締役社長 渡邊 武雄
1968年関西学院大学卒業、同年に立花商社(現・立花エレクトック)入社。海外事業の立ち上げに参画し、96年に取締役海外本部長就任。2000年6月より現職。

Q1 厳しい経済環境が続き、赤字・無配となる企業も少なくありませんが、貴社はいかがでしょうか？

A1 主力のFAシステムが急激な設備投資の落ち込みなどの影響を受けたり、カーエレクトロニクスや家電製品などの民生分野の受注減少により、半導体デバイスも低調に推移するなど、当社にとってもたいへん厳しい外部環境でした。しかし、徹底した経費削減と経営努力、そして、2008年10月より取り組んできた営業能力の強化「CAPUP1500プロジェクト」を強力に推進したことにより、赤字は確保できました。この「CAPUPプロジェクト」の目的は一言でいうと「売力」を

つけるということです。「商社の価値」とは「売力」の高い会社になることであり、現在のような急激に変化する環境下においては、この力をつけることが重要な課題であると考えています。具体的には、売るために何をすべきか、そのための仕組み、仕掛けをいかに構築していくか。またその会社がその目的を合理的、効率的、効果的に達成するために作った人間集団である組織を活性化し、「組織営業」の徹底を図ることで、業績アップにつなげるというものです。

Q2 中長期的な戦略については、どのようにお考えですか？

A2 これまで取り組んでいる戦略事業については、継続していきます。具体的には4つありますが、まず一つ目は、ソリューションビジネスの強化です。当社は技術商社として培ってきた技術力を集結して、「工場全体のエネルギー効率の向上」など省エネ・環境・安全・効率性といった要素も含めた、これからの生産現場に求められる複合的なソリューションを総合的に提供できる、稀有な存在だと自負しています。このビジネスを拡大していきたいと考えてい

ます。二つ目は、環境エネルギービジネスです。今後成長が期待されるクリーンエネルギー分野において、太陽光発電システム、風力発電システム、燃料電池の普及を目的に環境エネルギー本部を設置しています。関連商材の仕入れ、販売だけでなく施工、つまりクライアントの建物構造も含めたトータルシステム設計までを手がけていきます。また、三つ目は、子会社である工事業社と協業し、質の高い工事・サービスを提供すること。そして4つ目はエンジン二

Q3 海外展開も着実に進み、現在では全体の売上高のうち11%以上が海外での売上高だそうですね？

A3 当社では1982年のシンガポールを皮切りに香港、台湾、上海などアジアを中心に展開してきました。2007年には、ソウル、バンコクに現地法人を設立し、順次ビジネスエリアを拡大中です。なかでも中国市場に注力しています。中国では政治が社会主義であることから政治主導効果が直接的に表れること、人口の多さもあって内需が増え続けると考えられるからです。おそらくGDP比で8〜10%は期待できると思

います。また、日本からの工場シフトが2009年より増えると考えられ、次の基本方針により海外事業の拡大を推進していきます。①海外子会社経営のローカル化の加速、②三菱電機株をはじめとしたメーカーと共同戦線をとる前提で中国主要都市への積極的な拠点進出および販売ネットワークの構築、③中国駐在営業マンの育成。

Q4 (株)大電社に対してTOB（公開買い付け）を実施されましたが、その目的を教えてください。

A4 2009年12月2日、FA機器・電子部品を販売する大電社に対して100%子会社化を目的として友好的なTOBの開始を発表しました。買い付け期間は12月3日から2010年1月21日までで、買い付け価格は1株400円としています。同社は(30・41%出資)に対しては、2006年の資本・業務提携以来、役員との派遣や協業の強化などを実施してきましたが、折からの金融危機等の影響もあり、さらなる経営改革が必要であると判断しました。完全子会社化することで、経営責任を明確化し、より強固な協業体制を築くことを目指しています。