

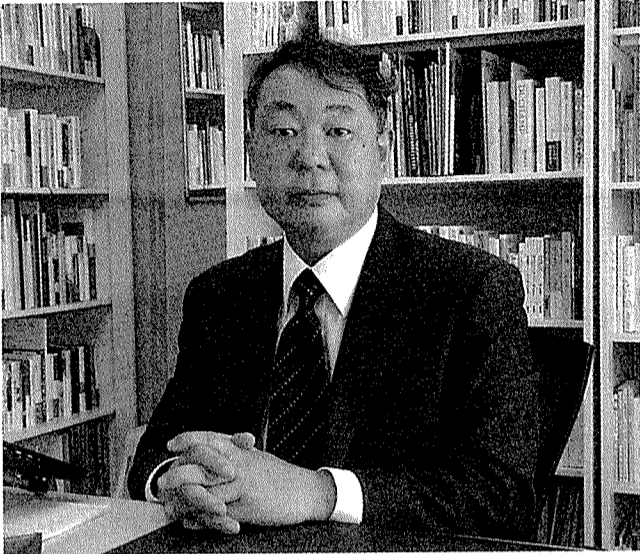
# 聞き手応え感じる

## 明エグループ創業90周年を迎えて

株式会社明工社・株式会社福島明工社  
明工商事株式会社

代表取締役社長 川村 龍俊氏

明エグループは1日、創業90周年を迎えた。同グループは、配線器具の製造・販売を手がける明工社、福島明工社、明工商事と配分電盤の製造・販売を手がける明工産業の4社で構成されている。今回、明工社ならびに福島明工社、明工商事の社長である川村龍俊氏に90年の歴史とともに今後の事業への思いを聞いた。



創業90周年おめでとうございます。明エグループの歴史をお話下さい。川村 明エグループは、戦後を境として、1932年に祖父・川村英二が創業し、今年10月1日に創業90周年を迎えました。明エグループは、配線器具製造・販売の3社である明工社・福島明工社・明工商事と、配分電盤製造販売である明工産業の4社からなる電気機械器具の専門メーカーです。

実は配線器具を始めたのは1945年です。最初は川村紙器工業所(東京都目黒区)として、紙器印刷業を行っていました。川村は、いろいろな会

社と協力しながら事業を進めていたらしいのです。が10年経たないうちに、明工社という形ができました。明工社と明工商事とは、父は48歳で亡くなったので、父は工場を継ぐ方ではなく、本格的に社員になっていく。だいたいの流れは、父も配線器具の販売部門として、1957年に明工商事という会社を設立しました。明工商事の初代社長は川村家出身の方で、父が継ぐことになりました。

明工社製品は、最初は防水ゴム系配線器具だけでしたが、壁付のスイッチやコンセントの事業を1970年代から1980年代に展開してきました。

川村 完全に配線器具のキャリアを持って私にはありません。地方の売り手は基本である認識はありますが、1割まで落ちているとは思いません。

川村 防水ゴム系製品は、おもに工事現場で使われます。それ以外の分野への進出を壁付けのスイッチやコンセントを作った試みでしたが、先に市場を制している大手にはとても敵いません。また、コンセントも色みなどが違つて言われ、なかなか私どもの製品が受け入れられませんでした。

川村 防水ゴム系製品は、おもに工事現場で使われます。それ以外の分野への進出を壁付けのスイッチやコンセントを作った試みでしたが、先に市場を制している大手にはとても敵いません。また、コンセントも色みなどが違つて言われ、なかなか私どもの製品が受け入れられませんでした。

### 「引けを取らない品質」を念頭に

創業90周年おめでとうございます。明エグループの歴史をお話下さい。川村 明エグループは、戦後を境として、1932年に祖父・川村英二が創業し、今年10月1日に創業90周年を迎えました。明エグループは、配線器具製造・販売の3社である明工社・福島明工社・明工商事と、配分電盤製造販売である明工産業の4社からなる電気機械器具の専門メーカーです。

実は配線器具を始めたのは1945年です。最初は川村紙器工業所(東京都目黒区)として、紙器印刷業を行っていました。川村は、いろいろな会

社と協力しながら事業を進めていたらしいのです。が10年経たないうちに、明工社という形ができました。明工社と明工商事とは、父は48歳で亡くなったので、父は工場を継ぐ方ではなく、本格的に社員になっていく。だいたいの流れは、父も配線器具の販売部門として、1957年に明工商事という会社を設立しました。明工商事の初代社長は川村家出身の方で、父が継ぐことになりました。

明工社製品は、最初は防水ゴム系配線器具だけでしたが、壁付のスイッチやコンセントの事業を1970年代から1980年代に展開してきました。

川村 完全に配線器具のキャリアを持って私にはありません。地方の売り手は基本である認識はありますが、1割まで落ちているとは思いません。

川村 防水ゴム系製品は、おもに工事現場で使われます。それ以外の分野への進出を壁付けのスイッチやコンセントを作った試みでしたが、先に市場を制している大手にはとても敵いません。また、コンセントも色みなどが違つて言われ、なかなか私どもの製品が受け入れられませんでした。

川村 防水ゴム系製品は、おもに工事現場で使われます。それ以外の分野への進出を壁付けのスイッチやコンセントを作った試みでしたが、先に市場を制している大手にはとても敵いません。また、コンセントも色みなどが違つて言われ、なかなか私どもの製品が受け入れられませんでした。

川村 防水ゴム系製品は、おもに工事現場で使われます。それ以外の分野への進出を壁付けのスイッチやコンセントを作った試みでしたが、先に市場を制している大手にはとても敵いません。また、コンセントも色みなどが違つて言われ、なかなか私どもの製品が受け入れられませんでした。

創業90周年おめでとうございます。明エグループの歴史をお話下さい。川村 明エグループは、戦後を境として、1932年に祖父・川村英二が創業し、今年10月1日に創業90周年を迎えました。明エグループは、配線器具製造・販売の3社である明工社・福島明工社・明工商事と、配分電盤製造販売である明工産業の4社からなる電気機械器具の専門メーカーです。

実は配線器具を始めたのは1945年です。最初は川村紙器工業所(東京都目黒区)として、紙器印刷業を行っていました。川村は、いろいろな会

社と協力しながら事業を進めていたらしいのです。が10年経たないうちに、明工社という形ができました。明工社と明工商事とは、父は48歳で亡くなったので、父は工場を継ぐ方ではなく、本格的に社員になっていく。だいたいの流れは、父も配線器具の販売部門として、1957年に明工商事という会社を設立しました。明工商事の初代社長は川村家出身の方で、父が継ぐことになりました。

明工社製品は、最初は防水ゴム系配線器具だけでしたが、壁付のスイッチやコンセントの事業を1970年代から1980年代に展開してきました。

川村 完全に配線器具のキャリアを持って私にはありません。地方の売り手は基本である認識はありますが、1割まで落ちているとは思いません。

川村 防水ゴム系製品は、おもに工事現場で使われます。それ以外の分野への進出を壁付けのスイッチやコンセントを作った試みでしたが、先に市場を制している大手にはとても敵いません。また、コンセントも色みなどが違つて言われ、なかなか私どもの製品が受け入れられませんでした。

川村 防水ゴム系製品は、おもに工事現場で使われます。それ以外の分野への進出を壁付けのスイッチやコンセントを作った試みでしたが、先に市場を制している大手にはとても敵いません。また、コンセントも色みなどが違つて言われ、なかなか私どもの製品が受け入れられませんでした。

川村 防水ゴム系製品は、おもに工事現場で使われます。それ以外の分野への進出を壁付けのスイッチやコンセントを作った試みでしたが、先に市場を制している大手にはとても敵いません。また、コンセントも色みなどが違つて言われ、なかなか私どもの製品が受け入れられませんでした。

創業90周年おめでとうございます。明エグループの歴史をお話下さい。川村 明エグループは、戦後を境として、1932年に祖父・川村英二が創業し、今年10月1日に創業90周年を迎えました。明エグループは、配線器具製造・販売の3社である明工社・福島明工社・明工商事と、配分電盤製造販売である明工産業の4社からなる電気機械器具の専門メーカーです。

実は配線器具を始めたのは1945年です。最初は川村紙器工業所(東京都目黒区)として、紙器印刷業を行っていました。川村は、いろいろな会

社と協力しながら事業を進めていたらしいのです。が10年経たないうちに、明工社という形ができました。明工社と明工商事とは、父は48歳で亡くなったので、父は工場を継ぐ方ではなく、本格的に社員になっていく。だいたいの流れは、父も配線器具の販売部門として、1957年に明工商事という会社を設立しました。明工商事の初代社長は川村家出身の方で、父が継ぐことになりました。

明工社製品は、最初は防水ゴム系配線器具だけでしたが、壁付のスイッチやコンセントの事業を1970年代から1980年代に展開してきました。

川村 完全に配線器具のキャリアを持って私にはありません。地方の売り手は基本である認識はありますが、1割まで落ちているとは思いません。

川村 防水ゴム系製品は、おもに工事現場で使われます。それ以外の分野への進出を壁付けのスイッチやコンセントを作った試みでしたが、先に市場を制している大手にはとても敵いません。また、コンセントも色みなどが違つて言われ、なかなか私どもの製品が受け入れられませんでした。

川村 防水ゴム系製品は、おもに工事現場で使われます。それ以外の分野への進出を壁付けのスイッチやコンセントを作った試みでしたが、先に市場を制している大手にはとても敵いません。また、コンセントも色みなどが違つて言われ、なかなか私どもの製品が受け入れられませんでした。

川村 防水ゴム系製品は、おもに工事現場で使われます。それ以外の分野への進出を壁付けのスイッチやコンセントを作った試みでしたが、先に市場を制している大手にはとても敵いません。また、コンセントも色みなどが違つて言われ、なかなか私どもの製品が受け入れられませんでした。

# ユーザーの生の声を

りません。同じものを3回から4回使い回しな  
くは、以前の利益には届かなくなりました。そのため大きな置き場を作  
り、防水ゴム系製品が泥まみれで戻ってこると専門の人が洗って干して再利用するのです。また、当社製品は丈夫なので再利用できずしてしまふのです。根強いファンがいるので、他社に取られたわけではありせん。しかしながら、買付頻度が落ちています。または仕事が昔より減っているなどの事情で出荷量が落ちていると解釈しています。たとえ、防水ゴム系製品が明工社にとって一番大事である位置づけで、なかつた20年間を過ごしたのも事実です。こだわりの直せば時間がかかって4億、5億と戻すことはできるのではないかと、気持ちがあります。

判断して動きました。3億5千万円の売上が昨年スズれて、20年度は、40億2千万円となりまし。21年度は38億円で、2022年度の目標について教えてください。川村 2022年度は、コロナが収まれば40億円で戻ると思っています。毎月どうして目標に届きません。8月より買付は落ちています。前年同月を超えませんでした。工事現場では他の資材と一緒に配線器具は使われませんが、一部の資材が入手困難で計画が遅れる現場がたくさんあったのが今年の前半でした。いろいろなものが止まっているなかではありました。当社製品は電子部品を使っていないこともあって納期は厳守することができています。また、材料費が上がり、購入部品も値上がりしています。部材がなくて作れないという状況ではありせん。そういう意味で仕入れ先との関係が、福島明工社に通っていた10年間に構築してきたと思います。仕入れ先の方が他所に回らず、当社を優先してくれたのかもしれない。37億円台であったと思いが、GIGAスクール構想があり、学校にタブレット用の充電器を備えることになりました。その案件を2020年6月の案件を2020年6月の影響はとでも大きいと感じています。

一方、旧来の製品をずっと作っている。当社が原と作り続けることに意味を見出していたら、今後は「ユーザー様もいます。今後新製品開発についてお話を聞かせていくにあたり、人口減少が気になりましてあります。また当社製品は海外では使えないので、国内消費を見たいです。今後は量を拡大するつもりです。隣県よりも遠い所の人には仕入れ先でも構内に入れないというところをコロナ禍の当初より買付は落ちています。調整することを考えています。また、パイがシェアで大きく伸びています。当社が原

## この世にないタイプの配線器具 考案し作って売るチームを編成

なっていますが、途中から3年ごとになりなりました。いまの中期経営計画は、昨年4月に開始して2年目になり、計画書をもとに自分たちの手で、この世にないタイプの配線器具を考案し作って売るといっています。現段階で3つのアイデアを営業部門と検討しています。これがうまいくなら、かなり新しい製品を来年度、金型製作に回せると思います。この開発のやり方が

が走着したら、他の社員になりなりました。いまの中期経営計画は、昨年4月に開始して2年目になり、計画書をもとに自分たちの手で、この世にないタイプの配線器具を考案し作って売るといっています。現段階で3つのアイデアを営業部門と検討しています。これがうまいくなら、かなり新しい製品を来年度、金型製作に回せると思います。この開発のやり方が

ば成形材だけで成り立つ品物を作っている会社なら、雇い主からもちろんで勉強させていただきたいと思っています。そうしないと担保されない安全があると思いません。電材卸会社の皆様には、いま販売しているものを自社の判断で止めないで欲しいと切に願っています。配線器具は安価で小さい商材ではありますが、法律や規格が厳しく、めんどりに悩まれている危険物でもあります。新製品は、なかなか世に出ません。ロングセラーの品番ばかりなのは理由があるのだから、ひと口に新製品を作ると言っても、たとえ

工場が壊れたので1時間半だけでしたがヘルメットをかぶり先導していた、事前に設けられたコースだけ回って状況を確認してきます。後半の需要見込みは、買ってきて売るとは、私認識です。規模の大きいことあるので、今回ステンレスバンドを出しました。当社はステンレス素材を使用してきましたので、プレス機で加工する際に思ったよりも時間がかかりました。電話工業展でデビューさせました。さらに、中期経営計画をもとに新製品開発を進めています。中期経営計画は、1999年に私が社長室長の時にスタートしました。当初、中期経営計画は5年ごとで

### STAINLESS BAND

サビに強い交換用ステンレスバンドが新登場!

バンドのサイズとバンドねじ長さが異なる 10 品種をご用意。

ステンレスバンド (小)

ステンレスバンド (中)

ステンレスバンド (大)

明工社は2022年10月1日に創業90周年を迎えました

配線器具の専門メーカー

株式会社明工社 販売：明工商事株式会社

TEL: 03-3577-1155 http://www.meiko-g.co.jp/

札幌: 011-824-7501 仙台: 022-282-1011 北関東: 0495-25-3031 名古屋: 052-911-2239 大阪: 072-962-3345 福岡: 092-411-6466