



## 三雅産業株式会社

# 産機メーカーの調達改革を支援 来年創業50年 売上高100億円目標

三雅産業（本社高槻市）は、産機メーカーの資材調達から物流まで、生産の非コア業務をワンストップで受託するアウトソーシングサービスを30年近く展開。上場企業を含む40社超のメーカーで採用されている。来年の創業50周年を前に今年5月、2代目の川面雅敬社長が就任。若い感性で次の半世紀の成長を見据えた、新たな事業展開を着々と進めている。

### 三雅産業株式会社

〒569-0853 高槻市柳川町1-2-2  
TEL 072・694・4141  
URL <http://www.mimasa.co.jp/>  
創 業：1969年10月  
設 立：1972年5月  
資 本 金：5000万円  
売 上 高：約69億円（2018年3月期）  
従 業 員 数：94人（パート含む）  
事 業 内 容：①産業機械メーカーへの資材調達、在庫管理、外注管理などのアウトソーシング②電源、半導体、抵抗など各種電子デバイス販売

### 社長のプレゼン

### 川面 雅敬 社長（49）

「企業がコア事業に集中できるよう、周辺の関連業務全般を代行するサービスを提案しています。見えなかったコストが「見える化」され、筋肉質の企業体質に改善できる。電子・電材部品の専門商社として培った調達力、情報収集力と、約30年改良を加えた独自の生産管理システムで、調達から製造現場の物流まで一貫通貫でお手伝いできるサービスです。一方で国際的な時代の変化や、国内の少子高齢化によるマーケットの変化に対応するため、新たな目標で高収益化を図る必要がある。その第一弾として、キャッシュレス化やインバウンドに対応したシステムを手掛ける企業の第三者割当増資を9月に引き受け、一緒に事業展開していくことになりました」

### ここに注目

1989年から展開しているのが、「三雅アウトソーシングサービス」(M.O.S)だ。少量多品種化が進むエレクトロニクス業界では、メーカーの資材調達や在庫、外注先管理など間接費が増大し、その費用削減が大きな課題となっている。M.O.Sは生産に関する間接業務を一括受託。流動在庫を一括で買い取り、その後適正在庫で運用。構成部品表を受け取るため、顧客は注文書1枚の発注だけで全ての部材の調達ができる。納品形態は部品～ユニット・装置全体など、希望の形態に対応。外注管理も行っているため、装置メーカーには、かゆい所に手が届くサービスだ。導入企業は、在庫削減など全体の業務コストを30～50%削減できたという。結果として設計・開発など本来業務に集中でき、筋肉質な企業体質に生まれ変わるということだ。



資材調達から在庫管理、外注管理、物流まで一括管理する

現在、ウシオ電機など上場企業を筆頭に40社を超えるメーカーからの受託があり、さらに増えつつある。「大手メーカーに採用されたことが、このシステムに対する信頼性や理解度向上につながった」（川面社長）という。直近の売上高約69億円（2018年3月期）に占めるM.O.S受託の比率は7割を超える。来年3月期の売上高は約75億円を見込んでおり、創業50年の決算期となる2020年3月期は100億円の大会が目標だ。

一方、新たな事業展開の中核と位置づけるのが、9月に子会社化した「PlanD」(プランディ、本社東京)。非対面でICクレジット決済ができる「電子決済基盤」のシステムを持っている会社だ。クレジットカードで「物品・サービスの決済」をするには通常、決済金額確認のため、店のスタッフの介在が必要だが、同社は人手を介さず決済ができる他社にない技術を持っている。同社の機器なら、ホテルでセルフチェックインができ、ルームキーの発行まで可能だ。また、現金・クレジットカード・電子マネー(交通系・中華系)に対応した唯一の機種で、パスポートリーダーも搭載しているため、インバウンド需要が急拡大している国内大手ホテルチェーンで採用が進むほか、民泊業者などからも多くの引き合いが来ている。

### こんな歴史・こんな人

川面社長の父の智義会長(76)が1969年10月、当時「第2のソニー」ともいわれた抵抗器メーカー、ヤギシタ電機の関西総代理店として創業。72年に法人化した。智義会長はヤギシタで完全密閉鉛電池の研究をしていたが、合理化で同社の大阪支社が閉鎖されることになった際、得意先からの要請もあって関西の窓口として独立することを決めた。M.O.Sを始めたのは、ある大手電機メーカーから「一括管理してほしい」と要請されたのがきっかけ。89年に専用のシステムを開発し、これまでに4回のリニューアルを重ねている。



2012年に竣工した高槻市の本社

創業の年に生まれた長男の雅敬社長は、92年関東学院大経営学部を卒業してパナソニックに入社、銀行のカメラ監視システムやテレビ会議システムなどを扱うシステム営業部に13年勤務した。2005年三雅産業に移り、神奈川支店を拠点に関東地区の営業を担当。「40代のうちに」という会長の意向もあって今年5月にバトンタッチした。

新体制に移行して約5カ月。当面は財務面を会長にまかせ、新社長は新規事業と営業を担当している。「AIやキャッシュレス化など技術革新は今後さらに進み、社会は大きく変わる。日本のものづくり技術はまだ健在だが、市場全体が拡大していくことは考えにくい。われわれ商社も変わっていく必要がある」と、第二の草創期を切り拓く意志は固い。

現在、自宅と神奈川支店がある小田原と、高槻市の本社を毎週往復する忙しい日々。小田原にいる際は早朝5時ごろから自宅近くの海で出勤前にルアー釣りを楽しむのが趣味だ。