

東西電気産業株式会社

照明ワンストップ



左から 植木総務副委員長、神保社長、柴崎取締役営業部長

東西電気産業株式会社

代表取締役 神保 紘史

1948(昭和23)年創業、1951(昭和26)年設立。ランプ、白熱電球からLEDまで、照明ひと筋70余年の歴史を誇る東西電気産業株式会社。その社名が示す通り、設立当初から東西(東京店と大阪本店)での事業展開を方針とし、現在に至る。各種光源および照明関連機器の卸販売を主軸する一方、オリジナル製品の企画開発および設計、プランやシステムの提案、他社製品を含めたアフターフォローまでを行うファブスメーカーであり、「照明のワンストップ」企業である。

今回お話を伺った神保紘史氏は神戸市生まれの現在45歳。東京大学大学院を卒業後、三菱電機を経て2年前に東西電気産業へ入社。2022(令和4)年4月、代表取締役に就任したばかりのフレッシュなリーダーだ。「光りのソリューション」というスローガンを掲げ、光りを通じて社会を明るくする企業を、そして創業100周年を目指す。

照明ひと筋70余年の実績と信頼

植木 今年の春、社長に就任されたばかりですが、まずはご経歴を簡単に教えてくださいませんか。

神保 はい。私は1977(昭和52)年、神戸市生まれ、現在45歳です。高校卒業まで神戸で過ごし、大学は大阪大学の基礎工学部・機械工学科を卒業しています。卒業後は、思うところあって1年ほど放浪の旅に出ました。いわゆるバックパッカーというやつです。その後、2002(平成14)年3月に今度は、東京大学大学院の工学

系研究科・機械情報工学専攻を卒業し、4月に三菱電機に入社。工場での勤務を経て、主に発電所の電気設計や建設プロジェクトマネジメントを担当、管理職も5年ほど務めました。そして、2020(令和2)年3月に三菱を退社し、4月に東西電気産業へ入社。専務取締役を2年務めた後、本年4月、代表取締役に就任いたしました。まだまだ新米社長ですが、どうぞよろしくお願いいたします。

植木 こちらこそ、よろしくお願いたします。異色と申しますか、すごいご経歴の持ち主でいらつしゃいますね。東西電気産業に入社された動機は何でしょうか。

神保 祖父が創業者なので、その意志を継いで、といつておきましょつか(笑)。
植木 では続いて、御社の概要を教えてください。

神保 当社は1948(昭和23)年、各種電球ならびに付属品の卸売業を営む堀内商店として創業しました。その3年後、株式会社を改組し、現在の社名と同じ、東西電気産業株式会社を設立します。以来、「ランプのトウザイ」として戦後復興期から高度経済成長期、昭和から平成へと激動の時代を着実に歩み、現在は「照

明ワンストップの「TOZAI」として、白熱電球から蛍光灯、ハロゲンランプ、LED、UV、その他、あらゆる光源と関連機器やシステムをトータルにご提案する「光りのソリューション」企業へと発展を遂げています。おかげさまで、照明ひと筋、今年で設立72周年を迎えることができました。

植木 ワンストップということは、製造から販売まで手掛けておられるのですか。

神保 はい、東西電気産業はファブレスメーカーです。自社工場は持っていませんが、社内には技術部門を置き、専門的なスキルを有するスタッフを配して、各種光源や電源基板、照明システム、ソフトウェアなどの企画開発から設計、製造の管理、品質検査まで行っています。一方、卸売業からスタートした当社はそのノウハウを生かして、光源や電源はもちろん工事部材から消耗品に至るまで、光りに関するあらゆる商品を国内外から調達し、迅速かつリーズナブルな価格でご提供することが可能です。

植木 なるほど、通常の「買体制」とはまた違った独自のスタイルですね。

神保 当社の強みは、照明ひと筋70余年という歴史の中で培った、取引先との確

かな信頼関係です。現在、仕入先が300社以上、顧客が600社以上、商品ラインアップが1万点以上、年間納入件数が2万件以上となっています。近年はLED照明やシステムをつくる会社との新たなネットワークも広がっており、国内の関連商品で手に入らない物はないと自負しています。

植木 顧客はどのような業種が多いのですか。

神保 電設資材卸業、照明の製造・卸販売業、各種機器・装置メーカー、商社・EC関係、舞台・イベント・スタジオ関連と、お客さまは多様です。ニーズも多彩です。たとえば「冷凍庫の中でマイナス40℃に耐えるLEDはないか」とか、「高温多湿で壊れない照明システムを構築してほしい」とか。そうしたご要望にお応えするプランのご提案はもちろん、万一の機器トラブルの際には、それが自社製品ではなく調達品であっても、当社の技術部門が迅速に対応します。つまり、技術的なアフターフォローを含めたワンストップサービスというスタイルです。

植木 それは一般的な商社とは異なる大きな強みですね。そして、商品群が1万点



神保 紘史 代表取締役

以上とはすごい数ですが、商品構成はどのようになっていますか。

神保 2021年度のデータで申しますと、売上の約3分の2弱が白熱電球、ハコゲンランプや蛍光灯などの従来の光源と、これらの付帯機器であるインバータや安定器、ソケットです。LED製品が約4分の1、残りがLED用の電源・コントロールや電子部品、電線・工具類です。

植木 LEDがもう既に4分の1を占めているのですね。

神保 需要は年々高まっています。LEDと一口にいっても本当にたくさん種類があります。たとえば店舗や施設用のLEDランプ、看板用LEDモジュール、屋外

用LED投光器、舞台やイベント演出用のLED照明システムなど、多種多様なLEDを取り扱っています。

植木 弊社では工事現場で使うLEDのテープライトを取り扱うことが多いのですが、海外製のものには色むらがあり品質の悪いものが目立ちます。海外製品の品質管理はどのようにされていますか？

神保 弊社ブランドのLEDテープライトは中国製ですが、日本で設計してディレーティングや材料指定を行っており、またLEDチップは選別して品質のバラつきを抑え、品質を向上しております。弊社ブランドで販売しているLED製品の約7割は中国製、約3割は国産です。信頼できる協力会社と共に生産体制を整え、中国製品も国内で品質のチェックを行っています。中国製でも品質が安定するよう工夫し努力しています。

植木 価格はどうですか？

神保 LEDテープライトについては、インターネットで簡単に手に入るような中国製に比べて価格は高いですが、それでも国産と比べると何割も安いです。品質と価格で、プロフェッショナルのお客様よりご好評いただいております。

では、がらりと話題を変えまして、神保社長のプライベートについてお伺いします。ご趣味は何でしょうか？

神保 家族サービスです(笑)。立場上、東と西の業務を見なければなりません、しかも「口ナ禍」ですから、今のところ趣味を楽しむ余裕はあまりなく、週末に家族と過ごす時間が癒しになっていますけれど、釣りは好きですね。

植木 良いですね、海ですか。

神保 ええ、地元が神戸ですから子ども頃から海釣りをやっているんですが、三菱電機に入社して初めて配属されたのが長崎で、長崎といえば釣りの聖地。会社にも磯釣りの猛者が大勢いまして、よく連

聞き手 植木 直史(総務副委員長)

れて行ってもらいました。グレという魚なんかを狙うのですが、私が今までやってきた釣りとはまったく違うのですよ。

植木 ほう、私は釣りのことはわからないのですが、どう違うのですか。

神保 仕事の話より長くなるかもしれませんが、グレを釣るには撒き餌が重要でして、魚の習性を考え、季節、場所、時間帯を吟味することはもちろん、風向き、潮の流れ、魚が餌を食べる層、タナというんですが、それらすべてを考慮したベストタイミングに撒き餌を打ち、これまたベストなタイミングと位置に仕掛けを投入するよう竿を振る！撒き餌と仕掛けが同調する秒単位の時間まで考える、という計算され尽くした釣りなんです。そのために猛者たちは撒き餌と仕掛けをひたすら正確に投入する練習までします。私はもう目からウロコでした、魚だけに(笑)。釣りをしない人にはのんびりした趣味に思えるかもしれませんが、ぼんやりしている暇などないのです。

植木 何の道でも、極めようと思うと奥が深いですね。

神保 経営にも通じるかもしれませんね、ぼんやりしている暇はありません。

細部にこだわりが光る、TONARオリジナルLED

植木 その多彩なLEDの中で、御社オリジナルのおすすぬ商品を1点挙げるとすれば何でしょうか。

神保 そうですね、今ですと、TONARオリジナルの「シャンデリア球型フィラメントLED」です。このランプは「深赤系電球色2100K」を採用しており、深赤系という名称が示す通り、ろうそくの明かりのように温かく格調高い光りを放ち、心に安らぎを与える落ち着いた雰囲気演出します。

植木 ご家庭のリビングやレストランなどのシャンデリアに最適なランプというわけですね。

神保 はい。長寿命、省電力、調光も可能です。2ワットタイプは白熱電球25ワット相当、4ワットタイプは白熱電球40ワット相当、口金も4種類を用意しています。また、口金内に電気回路を収めて、クリアガラスから基板が見えない構造を実現しました。

植木 「ランプのトウザイ」ならではの商品といえそうですね。

光りを通じて社会を明るく照らしたい

植木 では最後に、新社長としての今後の目標をお聞かせください。

神保 当社は、光りを通じて社会を明るくする会社を目指したいと考えています。そのためには、まず、すべての従業員がより安心して働ける職場づくりと、一人ひとりが目標に向かって挑戦し、成長できる環境づくりを推進します。それが、ひいては会社の発展につながります。そして、従業員の頑張りによって得た会社利潤はもろろん個々へ還元するとともに、事業継続と社会貢献のために活用します。また、事業活動については、他社にはないTONAR独自の付加価値を追求し、変化を恐れず挑戦し続けることで、皆さまにより一層、信頼される東西電気産業を目指します。今後ともご指導のほど、何卒よろしくお願いたします。

植木 こちらこそ、どうぞよろしくお願いたします。力を合わせて業界を盛り上げていきましょう。本日は誠にありがとうございました。