



た事業だ。 ビスを結集し ある各種サー 当社の特徴で ービスなど

調ですね。 上期までは好

アとする 「COREMS

代田区丸の内1-6-

ディングス㈱(東京都手

コニカミノルタホール

さらに、EMS事業をコ

を推進していく。これは、

2111) では、201

1, 203-6250-

の新ブランド「Symg 1年10月に、次世代照明

os (シンフォス) 」を

張も視野に入れている。 は、長野物流センターの拡 検討している。既存拠点で めた後、中国の深圳やタイ また、国内市場で足場を固 目標を達成する見込みだ。

などで日系メーカーをサポ

トする拠点の設置を現在

本大震災やタイの洪水被害 サプライチェーンが寸 部門別だと、東日 かし、「余剰在庫ゼロ」、 在庫量と仕入れソースを生 ものづくり」、豊富な自社 「ひとつから」、「チーム

庫販売が伸長した。また、 断されてしまったため、在 競争力向上、当社の利益家 任せ」を実現してお客様の 短納期」、 「まとめてお

ドビジネスも堅調な伸びを EMSとして、CPUボー きく伸ばすことができた。 業が奏功し、売り上げを大 製品の導入状況について。 各種アプライアンス 不正接続検知/排

を見せる、

LA事業推進

世界最高クラスの発光

954-1360)。輸出 田3-14-29、**6**03-5 タッフ㈱(東京都豊島区高

当社がメーカーから直接も

ている。「ひとつから」は、 ービスの豊富さを特徴とし ている半導体商社、コアス

度なニーズに応える各種サ ら」を中心に、お客様の高

をはじめとする各種検査装

EMSは大手代理店との協

向上を図る戦略だ。

キットの発売を開始。

スに生産委託した有機を 立ち上げ、蘭フィリップ

解明パネルのサンプル

因だ。10年間で蓄積された も他社との大きな差別化要 査機関 | クオリティラボ\_

ノウハウと、ICテスター

から」を主軸とした各種サ

. 当社は「ひとつか 貴社の特徴は。

次世代型サービス「ひとつ

余剰在庫ゼロを実現する

い特徴などを聞いた。

市場在庫専門檢

代表取締役 コアスタッフ株

ービスで顧客の要望に応え

余儀なくされた他社を尻目 や円高などで売上高減少を

に、11年度通期で前年度比

敷いており、

東日本大震災

商社とは異なる販売体制を 入を中心とする他の半導体

Qで購入し、お客様へ製品

てしらべる)、ICスクリ

不具合解析サービス(あけ ビス(真贋判定)やICの 置を用いた偽造品判定サー

しくは正規代理店よりMO

庫を一ゼロ」 除システム「IntraGuardia

年通期は20%増見込 見せている。

限り、お客様の余剰在庫は スだ。必要数量で調達する を1つから販売するサービ - ニングサービス (よいも 通期の見通しを

う余剰在庫削減サービスで 「あまりをいかす」とい 年度に導入されたICテス のえらぶ)を行う。特に10 戸沢 通期での売上高 10年度を上回る20億円

期的展望、

競合他社にはな

【チームものづくり】に

一括でお任せ

お客様が「自由に

使える時間」を納品

③「まとめてお任せ」

に、業績好調の理由や中長

表取締役の戸沢正紀氏 %増の売上高を見込む。

当社オンラインサイトの する。管理費は無償だ。在 は、当社の長野物流センタ **庫を処理する場合も当社が** ム」で国内外の顧客に販売 ーに在庫を預けてもらい、 「ザイコストアドットコ 括で買い取りを行う。 「ぜんぶそろえる」は、 お客様に活用されている。 アウトできるため、多くの ターを使用した真贋判定 偽造品を完全シャット EMS事業につい 大手企業がやりた

> だろう。通期における伸長 MSは堅調な推移を見せる

には、在庫がある場所に必

好評だった。

ある回線遅延シミュレータ りだ。さらに、派生製品で 更新を随時行っていくつも

Ethdelay \$

だサービスの余地があると

見出す商社が増えている

、当社は国内でもまだま

また、海外展開に活路を

を達成する見込みだ。引き

「ひとつから」やE

COREMS(コアEMS)の3つの特徴

豊富な在庫量と

仕入ルート

少量、短納期で

「ものづくり」

②「少量」「短納期」

部品表の製品をすべて当社 度の小~中量生産に強みを がらない10~1000台程 持つ。「ひとつから」で必要 調達の面で活躍している。 ず辿り着くことができ、 つ製造工程を熟知する「チ

ムものづくり」が部品表

後についてお考えを。

半導体商社業界の今

国内で「COREMS」を 考えている。そのためには、

推進することが重要で、

戸沢 半導体メーカーの

が調達するサービスだ。お 数量での部品調達や、

部品調達の工程から解放さ 客様は膨大な時間がかかる

必要数量で

調達を行う

余剰在庫を

①余剰在庫「0」

なる飛躍を目指す EMS事業をコアにさら

つながると考えている。

造までのオールインワンサ

20メーカー、2万種という

社は生存競争に敗れ去り

商社やメガディストリビュ

ターという強みがない商

目指していく。

、聞き手・玄行力記者)

る。独自のサービスを持つ

深い」サービスをお客様に スの積み重ねから「広く、 りだ。さらに、各種サービ す商社を目指していくつも 後もお客様のニーズを満た

提供できる懐の深い会社も

分かれ細分化が加速してい り、取り扱う半導体商社が 系列や製品タイプなどによ

お客様の競争力強化に それが時間の余裕を生

> 短納期生産、 部品調達ルートを生かした ぐあつめる」という強力な

える」における設計から製 ぜんぶそろ ラインアップを拡充してい は、サービスの対象となる 11年度中には早くも、 中長期的展望を。 「ひとつから」で

> n2」が、11年度上期に官 公庁や大手流通メーカーを

台を出荷した。今後も改良 中心に採用され、2000 るようになるだろう。 やがて再編の動きが見られ

中来田真弘氏