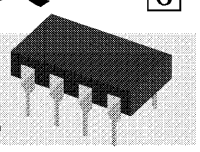
次の成長へ 6

半導体・電子部品商社



中国顧客と関係性構築

従業員5年以内に倍増

高千穂交易社長
井出 尊信氏

―直近の状況は。

「受注残があり、2023年度（の連結業績）は増収の予想だが、新規受注の観点では苦戦している。他方、防犯意識の高まりを背景に、監視業務のサブスクリプション（定額制）サービスへの引き合いが増している」

―独自サービスの開発に注力しています。

「クラウドサービス『TKエコシステム』を開発中。どの状況を監視でき、会議室の有効活用を促せる。足元では顧客と概念実証（PoC）をしている段階だ。サービスの改良や価格体系などを詰めて、23年内には試験的に提供を始めたい」

―中国に事務所を新設しました。

「当社の香港現地法人が現地企業と業務委託に関する覚書を結び、深圳に事務所を開いた。日系顧客の支援だけでなく、現地の顧客との関係性を築くのが目的だ。米中リスクが存在する厳しい環境だと認識しているが、中国市場は大きいとみており、撤退するつもりはない。当社のセンサーや発光ダイオード（LED）といった特徴的な製品を提案したい。あえてこの時期に中国に入ることでチャンスを得たい」

―同業他社の再編の動きをどう見ていますか。

「これからも再編は進むだろう。サプライヤー側が代理店を絞り込んでいることが要因の一つではないか。当社はM&A（合併・買収）を常に視野に入れている。当社と競合しないような、異なる強みを持つ企業が良いのではと考える」

（阿部未沙子）

リバウンドエレクトロニクス社長
塚原 雅之氏

―余剰在庫の販売が好調です。

「顧客が余剰在庫を抱えるようになってきた。注文の取り消しや納期の先延ばしを求め始めており、余剰在庫を当社が買い取って販売している。毎月の買い取り額は数億円。22年と比べて（余剰在庫販売の）売上高は4倍ほどに伸びるだろう。当社は英リバウンドエレクトロニクスの日本法人のため海外での販売網が充実しており、売れる確率が高い」

―代替品を積極的に提案しています。

「『ヌーヴォニクス』というブランド名で代替品を提案している。納期が長期化している部品がいまだに存在するためだ。ヌーヴォニクスでは主に中華圏メーカーの電界効果トランジスタ（FET）などの部品を扱う。中国リスクを憂慮する顧客もいるが、中国で販売する製品にはむしろ中国製の部品を望む声もある」

―要員計画は。

「顧客をしっかり支援するには、技術職や営業職を増やす必要がある。従業員を5年以内には直近の2倍以上の50人規模まで増やしたい。また、営業所の新設もしたいと考えている」

―事業環境の見通しは。

「22年は半導体需要が旺盛だった。23年は22年には及ばない。中国経済の減速などの影響があるとみる。需給が落ち着くのは23年末ぐらいと予想する。ただ、足元では市場が冷え込んでいるが、24年や25年に再びモノ不足が発生する可能性は高いと予想する顧客もいる」

（火・木曜日に掲載）

無断転載・複写禁止 ㈱日刊工業新聞社