



黒岩 登社長(右)と営業を統括する前川 善太郎取締役



EMS※企業として35年 神峯電子株式会社

※電子機器の受託生産サービス

前回出展でご新規3社から受注。+6社の取引見込みも!

出展の回数を重ねることで成約を確実に伸ばしているのが、産業用電子機器の設計・製造を行う神峯電子(株)だ。当社の強みは、試作から量産まで、一気通貫で、また各工程だけでも対応できる機動力。医療機器製造業許可も取得し、健康分野からの引き合いが増す。「テクニカルショウ出展は種まき。その後の粘り強いフォローがあってこそ芽は出る」という黒岩 登 社長に、見本市を活かす秘訣を聞いた。

●取引振興課 TEL 045(633)5170

「テクニカルショウヨコハマ2016」の成果

「テクニカルショウヨコハマ」には4年連続で出展。今年2月の出展では、3社から受注した。受注総額はおよそ500万円に上る。この35年、「NOと言わないEMS」(黒岩社長)として、さまざまな業界の幅広い要求に応じてきた。今回の受注も、理化学機器、工業用大型検査機器、食品製造機械の基盤や装置、と多岐に亘る。加えて、具体化が見込まれるフォロー客も6社獲得。「装置の神峯」が認知された証だと黒岩氏は読む。継続した出展が、企業活力、持久力のPRとなった。

神峯電子のすごさは、出展後にある。今年獲得したフォロー客およそ60社を、成約の可能性順にA～Cと「その他」にランク分け。「その他」は、より長期的な視点に立ちフォローを継続する。

「お取引につながった3社ですが、具体的な商談はかなり先になるだろうと思っていました」。つまり、「その他」のカテゴリー

だったのだ。諦めない営業努力が、今回は早くに実を結んだ。「お客さまにもタイミングがある。そのタイミングに出会うために、粘り強いフォローが見本市出展では何より大切だと感じています」。

2013年の初出展、そして2017へ

4年前、テクニカルショウヨコハマへの出展は「チャレンジ」であったと黒岩社長はいう。「自社製品はない。お客さまの製品は無断で展示できず、また過去につくったものを並べたくらいで企業力をアピールできるのか」——それでも、見本市に出ることが「商談会」で相乗効果を生むはずだと決断。

「見本市でお会いしましたね、の挨拶

から取引に至ったお客さまが数社あります」。忘れたところに引き合いがくることもある」と言い、こうして見本市⇄商談会が神峯電子の販路拡大策として定着していった。「専門的な見本市は競合他社も多く、また東京に出れば出展料も跳ね上がります。幅広い分野からの出展があり、出展料、設営、電気使用代等を入れても30万円程で済むテクニカルショウヨコハマはリーズナブルにアピールできる」。

いよいよテクニカルショウヨコハマ2017では出展規模を2倍に拡大し、医療機器製造業許可を活用した「自社製品」を打ち出す。薬事法に則ったISO13485も取得予定。新規取引を狙う。

最後に、テクニカルショウヨコハマへのリクエストを伺った。

「ロボットや未病の分野の企業がテクニカルショウにもっと出展できれば、来場者の層も数も増えるはず。ベンチャー企業には出展料を割り引くなど、神奈川の産業の将来を見据えた展示会になれば」。

〈会社概要〉
神峯電子株式会社

藤沢市石川5-1-5

TEL 0466(88)0051

<http://www.shinpo-e.co.jp>



<http://www.tech-yokohama.jp/tech2017/>