

取引先とベクトル合わせ 高付加価値活動に注力

大和無線電器

大和無線電器は家電で具体的に紹介する。商品・電子部品卸商社 通期の売り上げは前年並みで推移。家電部として、全国の有力な年並みで推移。家電部が難しい」と話す。

取引先と共に豊かな生活につながる商品を提供。取引先とベクトルを合わせ、付加価値を高める活動に力を注ぐ。高い価値を提供できるよう、展示会など

坂本賀津也社長は「消費傾向は、良いもの普及価格帯のものへの極化が進む。また、消費動向が多様化し提案が難しい」と話す。

電子部品部門では取引先の在庫調整などが続き、来期以降に回復すると見る。一方で来期の案件が発生しており、産機分野に期待が持てるという。顧客の



会を開催した。5月にも商談会を開催予定で、意味消費につながるコーナーを用意する。

在庫を活用したモノづくり案件も広がりを見ている。同社とデンキョウグループホールディングス傘下の電響社などは昨年11月、東京で商談する」（坂本社長）。