

# 未開市場に 売って出る

マイクロニクス  
社長

田仲 克彰 氏

「西東京・大島直之」  
—海外需要の動向は。

中国で80%を占めるが、最近  
はその他の地域から引き合い  
が増えている。インド、南米  
からも問い合わせがくる。業  
種も当初想定した通信機器メ  
リカーだけでなく、幅広い。

マイクロニクス（東京都八  
王子市、田仲克彰社長、042  
・637・3667）は、電子  
通信機器から発生するノイズ  
の対策に使われるスペクトラム  
アナライザーを手がける。  
経済成長に伴うニーズの増加  
を背景に、南米やアフリカ、  
インドなどの新興国へ拡販を

—具体的にどんなニーズが  
ありますか。

「インドではスペクトラム

—今後の販売強化にどう取  
り組みますか。

「海外代理店の販売を強化  
する。ただ、代理店基盤作り  
は月日の積み重ね。すぐに結  
果が出なくても辛抱強く、信  
頼関係をつくる必要がある。  
また、現状は代理店の営業  
員、ユーザーとも製品に対す  
るスキルが高くはない。当社  
はメーカーとして十分に技術  
的な指導ができるようにして



ハンディ型アナライザー  
「MSA500シリーズ」

## 代理店強化で新興国拡販

増えるノイズ対策需要

アナライザー、EMI機器、  
アフリカではスペクトラムア  
ナライザーなど。電子機器の  
地域ごとに販売代理店網を持  
つが、それ以外の地域からも  
直接メールで問い合わせがく  
る

—海外需要の増加にどう対  
応しますか。

「まずはホームページ（H  
P）を充実させ。顧客の自  
己に触れる機会が増えれば、ネ  
ットを通じて直接の問い合わせ  
がくる。HPは日本語、英  
語の2カ国語に対応した。当  
社は少人数でも代理店や個別  
の顧客に対して、きっちり対  
応できるスキルを身につけて  
いく」

—今後の販売強化にどう取  
り組みますか。

「海外代理店の販売を強化  
する。ただ、代理店基盤作り  
は月日の積み重ね。すぐに結  
果が出なくても辛抱強く、信  
頼関係をつくる必要がある。  
また、現状は代理店の営業  
員、ユーザーとも製品に対す  
るスキルが高くはない。当社  
はメーカーとして十分に技術  
的な指導ができるようにして