

## デジタル



井出さん

## ニッチ商品注力

▽…「市場はシュリンク（縮小）していると言われるが、ないと困るものもある」と自社が扱う商品について話すのは、高千穂交易社長の井出尊信さん。

▽…例えば、複写機向けスライドレールに関して「プレーヤーが少なく、参入障壁もある」と認識する。シェアを確保することで「多くの利益を確保できる」とみる。

▽…スライドレールのほか、自動車などに搭載するガススプリングも競争が少ない商材の一つだとする。「当社の強みを發揮できると捉え、ニッチな市場での顧客支援にも力を注ぐ。」