

エレクトロ  
ニクス商社

## 半導体不足が事業を直撃 顧客への納期対応に懸命

値上げ要請が表面化

明光電子は30万点を超える電子デバイスの取り扱いに加え、顧客視点でメーカーと協業しながら新しいソリューションの提供を事業戦略とする。十川正明会長は「半導体の売り上げは伸びているが、品不足で納期が課題だ。最近では日常取引のない製造企業から、半導体が手に入らないからと、スポットの受注が増えた。また、納期が1年後、1年半後といった長納期の案件も増えている。サプライヤーからは値上げの要請が相次いでおり、値上げに応じなければ半導体が調達できない厳しい面もある。半導体不足は来年中は続くだろう」と見る。