



文/ 曾柏勳 惠達

第25回 關西 機械要素技術展 M-Tech KANSAI

## 實體與線上收穫豐！

# 匯達參加2021日本大阪機械要素技術展

西日本最大級的大阪工業展在10月6日至8日，以810家展商的規模圓滿落幕。連續三天共有1.69萬名訪客參觀。在七個機械零組件產業同期展出的展會中，匯達同時採用實體與線上連線的形式參與機械要素展。成為日本扣件供應商，您準備好了嗎？

我們位於日本現場攤位的參展代表專員發送《螺絲世界雜誌》、《螺絲世界中國國際版》與《五金、零組件、螺絲雜誌》。有鑑於台灣近年在日本的能見度水漲船高，比起以往有更多日本人關注台灣產品，加上台日友好的共絆效應之下，在開展第一天，專員目擊許多日本當地扣件採購商親自來訪攤位索取雜誌。在詢問之下得知，許多日本採購商在疫後時代急需向外國尋找採購來源，其中台灣的高品質扣件以及相對有競爭力的價格，成為他們的選項之一。有不少日本採購商來訪匯達攤位，表明是為了透過匯達搭起橋樑，以找到台灣供應商。

專為滿足現場採購商洽詢，匯達日文專員特配合現場參展代表，透過即時視訊提供台灣供應商諮詢的服務。展會期間，每天都有日本採購代表與線上專員洽談，其中包括日本數一數二的大型工業產品經銷商，以及滾牙模具的終端使用者廠商，還有螺絲製造機械的採購主。我們統整了這次日本廠商尋找台灣供應商的基準，包括：



# M-Tech



- (1) 有JIS規格認證以及有與日本廠商合作的經驗為佳。
- (2) 可提供客製化或常規品生產。常規品的部分可能需要大量生產。
- (3) 可配合日本高標準的品質查驗。
- (4) 尋求長期且長達多年的供應商夥伴，而非一次性採購而已。
- (5) 每次的採購量可大批量也可小批量，可盒裝、袋裝等等，視產品而定。
- (6) 希望找到能直接以日文溝通的聯絡人窗口為佳、其次是英文。極少數日本採購商雇有可說中文的採購者。

由此可知，台灣業者要打入日本供應鏈，必須將日本採購主視為長期戰友，並盡量提供日文或英文支援，以減少溝通阻礙。目前匯達已成功為日本採購商橋接到台灣供應商，成果豐碩。期望在下一屆將於2022年10月5日至7日開展的大阪機械要素展中，繼續為台日扣件產業牽起不斷的商機。 ■

