

# 西日本の販売体制強化へ



小坂社長を中心に、大田社長(右)、露木社長

## 明光産業

LPGガス充填設備、高圧容器検査設備の製造・販売などを手掛ける、明光産業(東京、小坂則夫社長)は、西日本地域の販売・メンテナンスを強化するため、タイセイ商事(大阪市、大田泰士社長)と代理店契約を結んだことを明らかにした。同社は、これまで全国で営業展開し、日伸工機(東京、露木恒男社長)、エムテックサービスとともに事業を推進してきた中で、西日本の販売強化に踏み切った。

## タイセイ商事と代理店契約

小坂社長は「ここ数年、日伸工機の露木社長とともに事業を推進してきた。その中で、タイセイ商事の大田社長とは数年前から付き合いがあった。バルブ関係の商社として全国的に事業を展開して話合いの結果、今回契約がまとまった」と経緯を説明した。

タイセイ商事は、西日本の代理店として、滋賀県から沖縄県までをを受け持つ。販売に関しては狭山営業所で、営業員が充填、検査機器の研修をしきてきた。「今、西日本地区のお客さまは満遍なくサポートでき、情報が本社に上がってレスポンスがよくなっているので私の方からの代理店契約した。西日本で当社の機械を使つていただいている顧客を、さらにサポートから営業へと展開していく」と意欲的だ。大田社長は「私もは宣入バルブ製作所の代理店から始まって、認定開放検査会社への検査部材などを販売している。明光産業の機械を西日本で拡販してほしいとの相談を受けた」と述べた。

明光産業は今年の月に、大阪営業所を開設してタイセイ商事に移行す

る。露木社長は「西日本では他社の機械があるが、当社の末端のお客さまのメンテナンス会社は、エムテックサービスで推進してきた。サービス、メンテナント体制は從来通りで、さらに販売を強化させる。旧型充填機の更新、新設などを頼んでいく。東西でサポートを強め、機動力で積極的な展開を図りたい」と強調した。新たな販売サポート体制構築による相乗効果を図って、さらに着実な躍進を目指す。

大田社長は昨年11月、父君から代表の座を譲り受けた。タイセイ商事入社11年目。それまでは商社で多くの商品を販売。新規事業でも活躍した。現在39歳。「小坂社長とは4年前に2代目の勉強会で出会った。露木社長の売る姿勢、考え方と共に鳴り、お客さまに顔が広い」と、手を携えた理由を明らかにした。

【タイセイ商事の概要】△本社：大阪市西区阿波座1-15 △設立：昭和49年3月(1974年)△資本金：1000万円△決算期：8月31日△事業内容：バルブ、配管材、高圧ガス関連機器、化成品などの販売