

ものづくり最前線！！

2019年9月号

【今月のごあいさつ】

今年の6月に、ホームページと会社案内を新しくしました。この作成にあたって、まずは事業の領域を見直しました。弊社は、分電盤・配電盤用のオリジナル钣金部品の企画・販売と、工場で使用される機械工具や各種消耗品などの「生産財」の販売を主とする商社です。しかし事業のコンセプトは「生産現場の困った」を解決する総合商社です。お客様ではやりきれない部品加工のお手伝いや、設備や機械・機器の保全、工場の工事やリフォーム等、多岐にわたってお手伝いをさせていただいています。その為「生産財」の販売商社ではなく、生産技術の総合商社・代行商社という事業の領域に変更しました。また私共の業界では、毎年の新卒採用で女性の営業を雇用し続けている会社は、稀有な存在です。その社員が生き生き働き、お客様の「生産現場の困った」を解決できるよう、全員で学び合い、育ち合って精進してまいります。



〈社内の雰囲気〉

【ものづくりヒックス】メカトロテックジャパン 2019

西暦奇数年の秋に行われる、国内最大級の工作機械見本市が今年も開催いたします！国内外の工作機械や塑性加工機、切削工具、CAD/CAM、関連機器などが一堂に会し、新製品や最先端技術も展示する内容盛りだくさんの充実した展示会です。また、セミナーも開催いたします。日にちによりテーマが異なり、23日(水)は「自動車」・24日(木)は「航空機」・25日(金)は「ロボット」です。事前予約制となっておりますので、ご希望の方はお早めに！



ご来場お待ちしております♪

日時 2019年10月23日(水)～10月26日(土)の4日間

10:00～17:00

※25日(金)は18:00まで、26日(土)は16:00まで

場所 ポートメッセなごや(名古屋市国際展示場)

1号館・2号館・3号館

入場料金 1人1,000円 団体10人以上1人500円

ただし、事前登録者、海外来場者、学生は無料

★招待券をお配りしています！お気軽にご連絡ください。★

【会社案内】 有限会社パール金属

ホームページを更新しました！



<https://www.pearl-kinzoku.com>

事業内容：機械工具・工作機械・工場用設備用品、産業機器などの卸販売
分電盤・配電盤用のオリジナル钣金部品の販売、環境設備商品の卸販売

お問合せ：info@pro-kogu.com

社長ホットライン：090-2928-3231

(お客様相談窓口：堀口)



【堀田ウォーカー】 美奈登

今回ご紹介するのは会社から北に歩いて約10分の場所にある焼肉屋さんです。開店して60年以上経つ有名人気店で、とんねるずの番組企画「きたなシュラン」にも出たことがあります。味のある店内で、新鮮で美味しいお肉をいただくことができ、あっさりとした生姜醤油や甘辛い味噌のタレをつけて七輪で焼きます。ホルモン系が有名ですが、ロースやカルビも絶品です。長年お店を切り盛りされていらっしゃるお母さんが素手で網を交換したり炭の追加をしたりしてくださった時は驚きました…！とても美味しいので、近くにお立ち寄りの際には是非、行ってみてください！

[住所] 愛知県名古屋市瑞穂区平郷町 2-6

[電話番号] 052-872-2022

[営業時間] 16:30～22:00

[定休日] 月曜日、第3火曜日

※営業時間・定休日は変更になる場合があります。



【今月の売れ筋商品】 日本トリム 電解水素水整水器

ウォーターヘルスケアで健康経営を！

整水器は不純物を取り除いた浄水を電気分解し、
水素を豊富に含んだアルカリ性の電解水素水を
つくります。胃腸症状の改善に効果あり!!

●日本トリムの取り組み

☆健康経営推進インストラクターによる

『健康増進セミナー』開催

⇒健康経営優良法人認定企業・約7割超がセミナー実施

●導入により、健康力高まる！

☆日本トリム社員 1人あたりの月平均医療費(2014年)

⇒全国平均より日本トリム社員は約4割低い結果に！

<商品名・価格> **水栓蛇口に取り付けるだけ！**



トリムイオングレース
215,000円(税別)



トリムイオンハイパー
150,000円(税別)

【歴史に学ぶ生き様】 井深 大

井深は、盛田昭夫とともにソニー創業者の1人として知られる人物である。日本初のテープレコーダー



「G型」やトランジスタラジオの開発、どこでも音楽が聴くことが出来る「ウォークマン」が大きな話題となり、世界的な企業へと成長していった。井深は設立時「設立趣意書」を自ら書き上げた。「真面目なる技術者の技能を、最高度に発揮せしむべき自由闊達にして愉快なる理想工場の建設」とし、人のやらないこと、新しいことに取り組み、世界を相手に仕事をするという強い決意を持っていたことがうかがえる。

最初に開発した「G型」は、画期的な製品であったが、値段も高く重すぎたために簡単には売れなかった。多くの人にとって使い方がわからない商品だった。そこで井深は売るためには買える値段で、価値を分かってもらう必要があると気づいた。その後、金額を5万円くらいの、小型のテープレコーダーを開発。使い方を全国まわって講演することで、普及に成功したのである。「良いものさえ作れば売れる」から「売れる良いものを作る」。こうした井深の気づきによって、ソニーは大きく成長し、世界へと羽ばたいていくことができたのだろう。

【今月のビジネスコラム】

サブスクリプション



新聞や雑誌の定期購読のように、一度契約したら自動的に毎月(毎年)それを自動更新するサービスをいう。利用者の価値観が所有することから利用することにシフトしている今、あらゆる産業で収益のサブスクリプション化をすすめる企業が増えた。サブスクリプションは、初期費用を抑えられるだけでなく、使わなくなったらいつでも利用を中断可能、別のサービスに乗り換える自由さもある。さらに、製品のアップデートなども自動的に行われるので、面倒なソフトウェアのバージョン管理も不要に。今年から国内でトヨタが車のサブスクリプションサービスを開始している。これは保険料、メンテナンス、自動車税などの諸費用が月額費用に含まれており、3年間で6種類のレクサスを乗り継げるといったもの。

サブスクリプション化により、契約数が安定することで営業社員のコスト、管理のためのコストが低減でき、利益率も改善される。また、ネットに弱い高齢者や面倒くさがりの若者でも利用しやすいサービスにすることがサブスクリプション成功の課題といえよう。幅広いジャンルで導入されている今、あなたの会社でも導入を検討してみては！

社長最前線！より

【社員の声】 奥田友里恵

こんにちは、1年目社員の奥田です。今年の4月に入社をして、はや半年が経とうとしています。入社当時は緊張や不安の中右往左往していたのですが、社長や先輩方のご指導の下、少しずつですが、一人で営業に回らせていただけるようになりました。しかし、まだまだご心配やご迷惑もおかけすることもあるため、より一層気を引き締めて取り組んで参ります。教えていただいたことや、勉強し学んだことをしっかりと身に付けて、お客様のお力になれるよう精進して参ります。まだまだ先輩方に教えていただくことも多い中、10月には翌年春入社の方の、内定式も控えています。半年後には先輩となる自覚をしっかりと持ち、来年の春にしっかりと教えることができるよう、1つずつできる事を着実に増やしていきたいです。

さて【今月の売れ筋商品】で紹介されています日本トリムの電解水素水整水器ですが、私の実家でも愛用をしております。水栓や蛇口につないでいただくだけで、手軽に電解水素水を飲むことができます。

「管理医療機器」として認可されており、健康に気を使われている方には、おすすめの商品となっております！

