

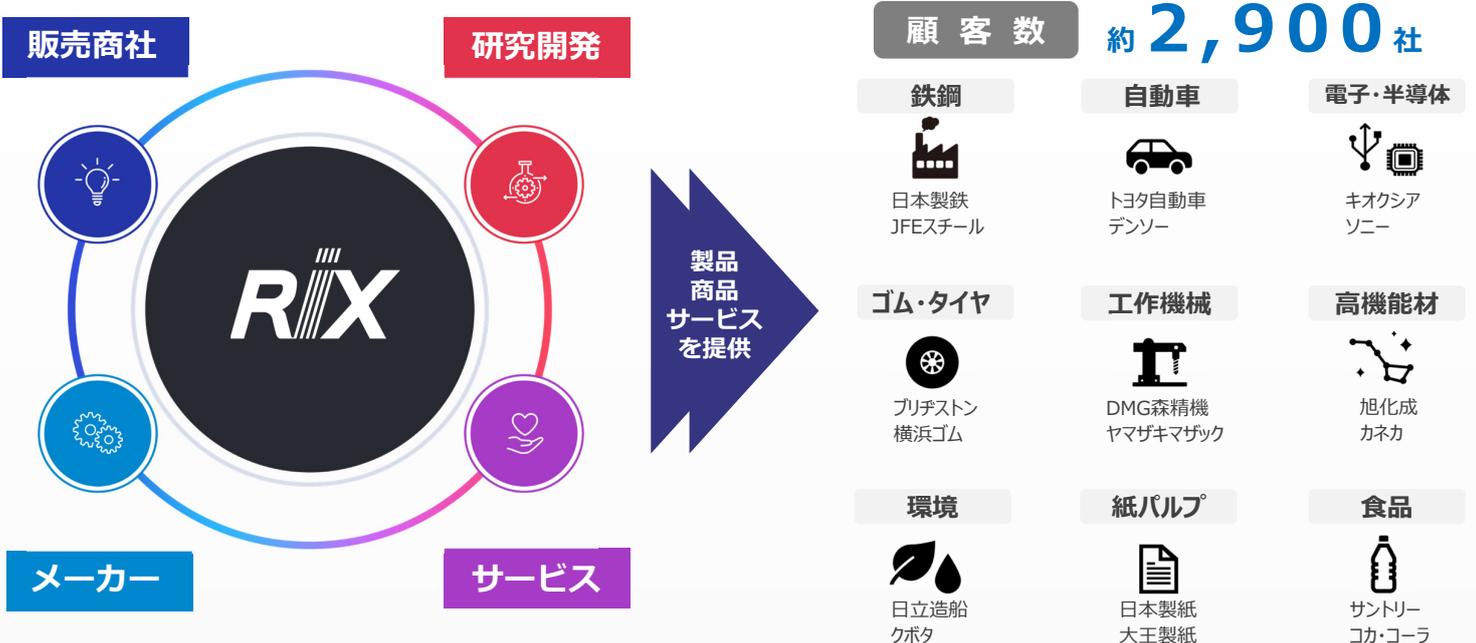
経営理念

私たちは、常に未来を見つめ、販売・技術・製造・サービスの高度な融合をめざす「メーカー商社」として、世界の産業界に貢献します



当社機能と顧客領域について

4つの機能を融合させ、国内外の産業界大手企業の課題を解決  
顧客の生産ライン向けの製品・商品・サービスを提供



## メーカー機能の獲得により

- 01 “メーカー商社”という特色ある業態に変貌
- 02 自社製品の製造・販売により一般的な商社と比べ利益率向上
- 03 従来より強みだった商社機能（顧客密着営業）との掛け合わせで課題解決力を強化

01 “メーカー商社”という特色ある業態

「商社機能だけでは先細りになる」と1969年に現在の主力製品であるロータリージョイントのメーカーを買収。

専門商社や技術商社は数多くあるが、幅広いジャンルの顧客層を持つ“メーカー商社”の業態は全国でも稀有。

02 自社製品の製造・販売により一般的な商社と比べ利益率向上

優位性のある自社製品を製造・販売できることで、一般的な商社と比較して全社的に利益率が高い。

多く利益を生み出すことで更なる設備投資や成長投資に注力することが可能。

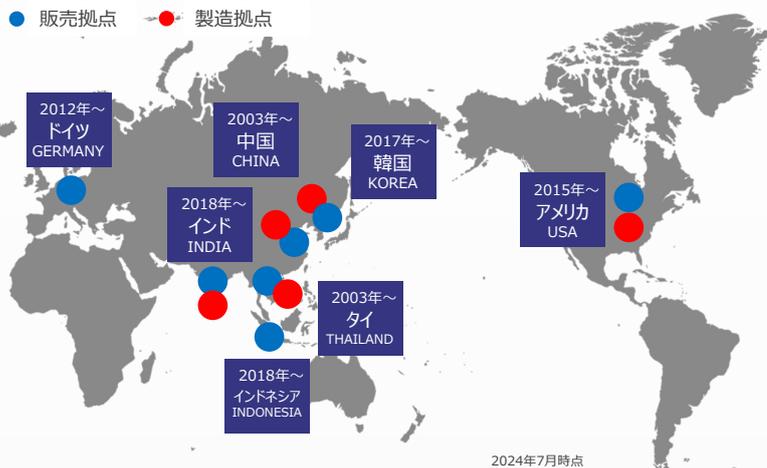
03 商社機能との掛け合わせで課題解決力を強化

創業時より当社の強みである「顧客密着営業」（商社部門）により顧客ニーズを引き出し、その情報をメーカー部門に共有することで顧客課題に沿った製品開発。

商社、メーカー 単体よりも課題解決力が高い。

- 2003年に当社初となる海外進出を果たし現在は7か国12か所に拠点展開
- 日系企業が海外拠点展開するタイミングで当社も拠点を新設
- 2025年秋にはインド工場が稼働開始予定

## 当社海外拠点



## 当社海外展開の考え方

顧客が海外展開するタイミングで当社も拠点を新設



- 例.01  
日系の自動車メーカーが北米に電気自動車（EV）の生産工場を設立。基本的には国内の生産ラインをもとに海外工場の生産ラインも組まれるため、国内同様に当社の顧客密着営業で顧客の課題を解決する
- 例.02  
当社自社製品のメイン顧客である工作機械メーカーがインドへの展開を加速。日系だけではなく地場企業の投資も活発になったため、インド工場の設立を決定。

01

## シームレスで切れ目のない支援



いざ「補助金を使いたい」という状況の際に使用できるよう切れ目のないシームレスな支援を望みます。

併せて申請の簡素化、簡略化を望みます。

02

## 法令の順守と現場の現実



法律/ルールと実際のギャップがあるため、実態に即したルールを制定を望みます。

例

- 海外拠点との情報共有の難しさ（外為法、キャッチオール規制）
- 建設業法の順守のための社内体制の整備

03

## 適切な価格設定ができる市場風土の醸成



国全体で「良いモノは高くても当然」という風土を醸成することを望みます。法令を遵守して良いモノを作っている企業が、従業員に過度な残業をさせて安く早く提供している企業に価格競争で負けてしまいます。（その他：環境配慮商品は価格が高いことも欧米では受け入れられており、国全体で同様の醸成を進めて頂きたいです）