

西日本地区
販売代理店

タイセイ商事を選定

明光産業 販売ネットより強固に

LPGガス充填機・高圧容器耐圧検査機器メーカーの明光産業(本社・東京、小坂則夫社長)と販売代理店の日伸工機(本社・同、露木恒男社長)、タイセイ商事(本社・大阪市、大田泰士社長)の3社は8日、明光産業本社で記者会見し、タイセイ商事が明光産業製品の西日本地区販売代理店になったと発表した。従来、明光産業製品の販売は、日伸工機が全国対応していたが、タイセイ商事が西日本地区をカバーすることで、より強固な販売ネットワークが構築されることになる。

タイセイ商事は、宮入 県にも製品供給ネットを
バルブ製作所の代理店 持つ。
で、主にKHK認定プラ
ント検査事業者に部材を
販売する老舗の高圧ガス
供給設備機器の総合商
社。

今後、大阪本社で中
国地区を中心に充填所や
容器再検査所向けの顧客
ニーズを把握しつつ、営
業を展開する。

本社は大阪に構え、福
岡に営業所を持ち、九州
全域に加え山口県、沖縄

会場で小坂社長は、4
年間から勉強会で知己を
得て、大田社長のバイタ

リテイ、幅広い営業力をお願ひすることとし
で西日本地区の販売強化した。レスポンスの早さと

行動力に期待し、充填装
置と容器再検査装置のノ
ウハウを伝授したい」と
語った。

大田社長は「関東の商
社で修行し、2000年

にタイセイ商事に入社、
昨年11月に代表に就任し

た。新規事業の特殊コー
ティングガラス塗装など

を手掛けてきたが、かね
てから明光産業製品の拡

販をお手伝いしたいと考
えていた。同社の製品は

優秀だが、販売成約に至
る過程は決して平坦では

ないと思う。幸い、販売
エリアの中四国・九州地

区でリプレースを待つお
客さまは多い。最先端の
装置をもって安全対策と
合理化を提案したい」と
抱負を述べた。

また、露木社長は「全
国ネットで販売を行って

きたが、正直なところ西
日本地区は、末端のお客

さままできめ細かな営業
提案が行き届かなかった

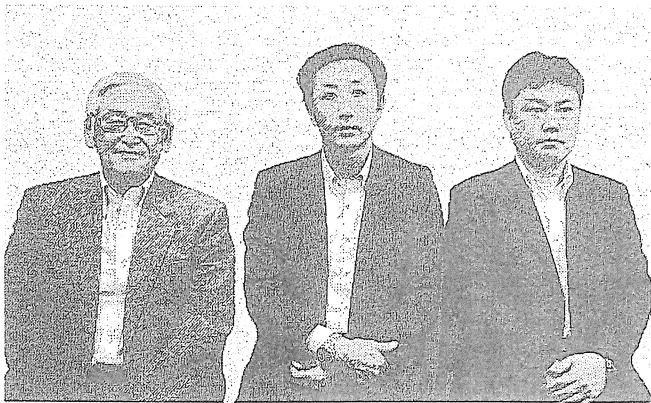
地域。明光産業グループ
は、メンテナンスを強化

していくが、機械式の充
填機メンテナンスを行う
技術者が減少する一方

で、老朽化した旧型充填
機のリプレースは今後増

大していく。こうした入
れ替えの促進をタイセイ
商事さんに期待したい」

と語った。



左から露木恒男・日伸工機社長、小坂則夫・明光産業
社長、大田泰士・タイセイ商事社長