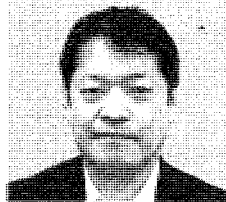


マス商事 東日本支店の取り組み

製造装置商社・マス商事は、海外事業を強化、拡大する一方で、国内についても営業やサービス体制の拡充に取り組んでいる。

同社はヤマハ発動機の代理店として実装機を中心にプリント基板外観検査装置、クリードに営業拠点を構えている。



見目 支店長

設備など商材を拡大。国内のほか、海外展開する日系企業向けのビジネスに対応して中国（蘇州・深圳）、シンガポール、マレーシア、フィリピン、インドに営業拠点を構えている。

同社の国内営業は本装置を幅広く扱う。はんだ付け装置（リフロ区）、東日本支店（さいたま市北区）、西日本支店（大阪市淀川区）の体制。東日本支店は関東以北、北海道までを担当エリアとする。

見目支店長は「自動受けているが、全体的にはほぼ順調に需要が伸びている」と語る。

東日本地域の取引先もあるが、取引先は担

当全域にわたる。多くの企業は既に海外でも生産活動を行い、当社の海外ネットワークと連携しながらサービスなどのサポートを充実させている。新たにイ

業もスマートファクトリーへの関心が高い。最近M2Mに対応した自動倉庫（部品保管庫）が売れている。ヤマハ発動機製とマイク

の引き合いが増えている。基板検査機は車載用途を中心に需要が伸びている。最近

は、車載基板向けのボイド対策で、真空リフローやギ酸リフローの引き合いが増えている

程の搬送に導入するケースもある。実装機はヤマハ製YSM20Rやシグマシリーズが売れている。基板検査機

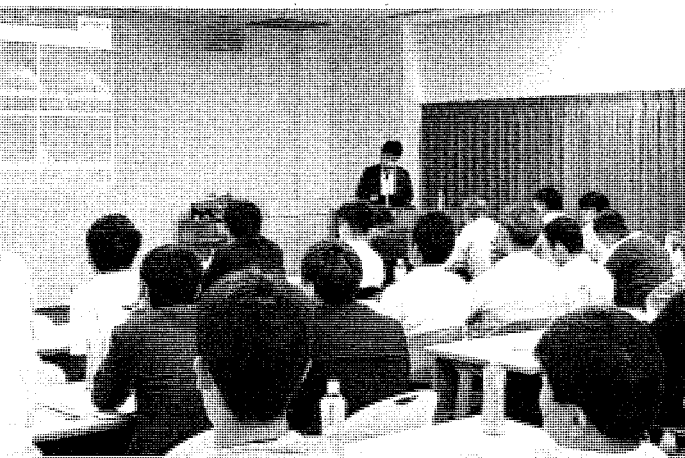
の引き合いが増えている

スマートファクトリーに高い関心

自動倉庫、AGVの販売好調

ズ製を扱う。また、自ら」と話す。同社は3年前から産業用ロボットの本格的な販売に乗り出し、実績を着実に伸ばしている。

生産ライン向けで顧客を対象にした「プライベートセミナー」が好評。同社は国内外で納入地区のほか、長野県や新潟県から約70人が参加した。



今年も「プライベートセミナー」の開催を予定する（昨年9月、福島でのセミナー）

今年も時期は決まってい