

マス商事

顧客サービス体制拡充

テクニカル & セミナー 国内外でスタート

製造装置商社・マス商事は、顧客サービスの拡充に取り組んでいる。新たに設立したサービス専門会社「マス・エンジニアリングサービス」によるサービス体制の拡充や、「顧客別テクニカル&メンテナンスセミナー」を国内外で始めた。好評の「プライベートセミナー」は引き続き内容の充実を図る。

新たにサービス専門会社設立



高城 副社長

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、クリムはんだ印刷機など

国内のほか、海外展

表面実装ラインに関わる装置を幅広く扱う。はんだ付け装置（リフロー装置）などヤマハ以外の取り扱い製品も多く、最近では新規商材として、実装前後工程の設備（部品庫、AGVなど）を拡大している。

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、インドネシア、タイ、ベトナム、メキシコ、インドに営業拠点を構えている。

サービス体制強化の一環として、サービス専門会社「マス・エンジニアリングサービス」（横浜市港北区、マス商事本社内）を設立し、20年から本格的に立ち上げる。以前から国内外のサービス体制を拡充しているが、

「顧客別テクニカル & マンテナンスセミナー」を国内外で始めた。主要な顧客を対象に1日ばかりで実施する。午前中は技術セミナーを行い、午後は工場の実装ラインでメンテナンス手法などを実体験で研修する。既に海外、国内合わせて十数社実

施、好評を得ている。高城副社長は「顧客

の実際の生産現場で研修を行うことで、装置のメンテナンスにおける実際の困りごとなどの相談にも対応でき

る。今後、広げていきたい」と話す。

「プライベートセミナー」は、国内外の営業拠点単位で実施しており、定着してきた。最近ではマレーシア、

中国・蘇州で実施、参

加した顧客から好評を博した。

マレーシアでのプライベートセミナーは、クアラルンプールのホテル、アルマダ、ペタリンジャヤを会場に「実装技術の最新トレンド」をテーマに2日間開催した。日系企業を中心に2日間合わせて約90人が参加した。蘇州地区では、ヤマハ発動機のデモルーム（蘇州工業園区）を会場に、「車載・産機O603対応における実装評価」今後の電子部品市場動向」と題するテーマで2日間実施した。

年明け1月には、群馬県の高崎地区でも開催を予定している。

好評のプライベートセミナー (11月マレーシア会場)

