

20年 我が社の戦略

製造装置商社・マスア、タイ、ベトナム、メキシコ、インドに営業拠点を構えている。海外拠点の中でも結核の高修理サポートを強化する。

国内外の営業拠点単位。新規商材について。高城副社長 新しい商材で部品保管庫の引き合いが増えている。

群馬県の高崎地区でもヤマハマイクロナックを開催を予定している。

新たな試みで「顧客装機との連携ができてテクニカル&メンテる。AGVはオムロン製の販売している。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っているが、レーザマー

国内外の営業拠点単位。最近ではマレーシア、アや中国・蘇州で実施し、参加した顧客から好評を博した。今日は、き合いが増えている。

高城副社長 新たな試みで「顧客装機との連携ができてテクニカル&メンテる。AGVはオムロン製の販売している。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

マス商事・高城 久副社長

実装前工程を新たな事業に

戦略を聞いた。

境は厳しいが、市場の強化されていますね。越、北関東、山陽、山

高城副社長 地域密着の顧客サービスを充実させるためにサービスを整える。

高城副社長 「プライベートル」が好評です。好評を得ている。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広がる。海外でも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広がる。海外でも顧客の実際の生産現場

19年はいかがでしたか。

高城副社長 米中貿易摩擦の影響を受けたが、日系企業が中国から東南アジアに生産がシフトする中で、工場南アジアの拠点で受注

高城副社長 「プライベートル」が好評です。好評を得ている。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広がる。海外でも顧客の実際の生産現場



高城 副社長