

02

メーカーの取り組み

●山田マシンツール

ニーズを深掘り

次世代サービスを深化

マーキング機器メーカーと輸入工具商社、2つの顔（柱）を持つ山田マシンツール（東京都台東区、山田雅英社長）。ユーザーは自動車メーカーなど大手も多く、製造ラインを止めないサービスは大原則だ。高度化・複雑化する市場やユーザーに対し、商社としての技術サポートも、よりキメ細かな対応を求められている。

商社としての創業から「ユーザーニーズを吸い上げ、メーカーに伝え、製品に反映させる良い循環を生み出す」がポリシー。山田社長は、大量流通に背を向ける格好でユーザーニーズを“深掘り”してきた。「図面のやり取りを要するような特殊ニーズが多くなった」と言う。

輸入工具のメインは、SWAROVSKI・OPTIK社のQUICKローレット工具やスペインALCO社のねじ転造ヘッドなど。特殊ツールゆえに、使い方指導やアフターサービス、生産立ち上がりまでのフォローなど、エンジニアリング機能を含めた幅広いサポートが求められる。手厚い技術サポートが購入のきっかけとなることも少なくない。

OJT・SE講習・ポリテクセンターなど、人材育成に注力している。文系出身者ばかりでも、技術営業として通じる人材が育っている。また、技術士を顧問として招聘し、

技術対応の体制も万全だ。

マーキングの
ポータルサイトを

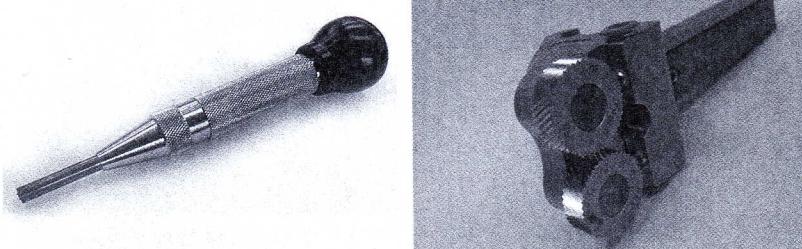
「メーカーになるのも創業時からの夢」。マーキング機器の主力ユーザーは自動車メーカー。車体番号の刻印は製造ラインの一部であるため、最も重要なのは「止めないこと」。マーキングシステム事業部（さいたま市）の山田庸二常務は「24時間臨戦体制」。設計思想も「止めない」が第一。もし不具合が起こっても、自動を手動に切替えるなど、二重三重の対策を講じてある。

マーキングの需要は大きい。「ユーザーの最適選択のための情報提供を」と、今年6月からポータルサイトの『THEマーキング』（www.kokuinkji.jp）を立ち上げた。自社情報に限定せず、広くマーキングについての情報を提供、総合コンサルティングを目指すものだ。山田社長は「リーディング企業として、やらねば」と話し、タイアップ先を増やしつつある。重視しているのは、ネットワークや“場”的創造だ。

変化の激しい市場で、確かな情報提供や技術サポート、場の創造など、次世代を見据えたサービスを深化させる。

(芳賀 崇)

山田マシンツール
本社：東京都台東区台東1-23-6
TEL：03-3834-5041
www.yamada-mt.co.jp



ハンマー不要の簡易式刻印機「ぽん JIMTOFで発表するQUICKローレット太」。JIMTOFには新製品の「ぽん太」工具の新製品「Bシリーズ」Mark2」を出品する



山田社長は「ネットワークや場の創造など、さらなるサービスを磨く」