

# 専門的な知識を活かした提案 高品質の製品で納品後のトラブルを防ぐ



## 会社名

### ユアサ商事株式会社

建材本部 九州建材部長 山本 晋平様

## 事業内容

複合総合専門商社として7つの事業を展開  
産業機器/工業機械/住設・管材・空調・建築  
エクステリア/建設機械/エネルギー・消費材・木材

## 課題

- ✓ 製品と施工図のズレが生じると、納入後の問い合わせやクレームに繋がってしまう
- ✓ 営業機会を増やしていくには、メーカーとの連携が重要となる

## 導入ポイント

1. 自社完結での施工図設計
2. 業界の先端をいく開発力や技術力
3. 納入している物件事例の多さ

## 導入成果

1. 急な特注製品の依頼でも、対応方法を常に考えてくれ専門的な知識を活かした提案をしてくれる
2. 製品の質が高いため、納品後の不具合を防ぐことができている

### Q 日本ピットとの付き合いはどれくらいですか？

会社としての付き合いは、30年くらいですね。ダスターピットやHACCP、配線ピットを基本取引しています。専務が取り組んでいる特販部門もそうですが、止水板でも関わることがあります。最近は止水板での連絡が多い気がします。

### Q たくさんのメーカー(建築金物・資材)とお取引がある中で、日本ピットのここがいいと思う点がありますか？

沖縄(※)では、日本ピットはいち早く食品衛生管理の製品に取り組んで、設計事務所に営業をかけて採用されてきたので、多くの現場に導入されています。それにあわせて仕事を増やしてもらいました。(※インタビュー時は沖縄支店の課長をされていました)  
配線ピットやレジピットは、県内のサンエー様でも他社より早く導入されたので、われわれも仕事をしやすい環境を作ってくれています。さまざまな現場に納入している事例が多いので、いろいろなノウハウを持っており、特殊な部分での納まりなどをいち早く返答してくれます。

施工図にしても、同業者はそこまで取り組んでいないところも、昔から最先端で取り組んでいるようです。

他のメーカーは施工図は、ほとんど外注ですが、日本ピットは自社で図面を作成しているので、その差は感じます。

外注すると製品とのズレが発生しやすいのですが、日本ピットは自社で設計しているためレスポンスが速いし、回答や納まりもきっちりしていますね。

### Q 納品先(施工業者)から届く声はありますか？

最先端で取り組んでいる会社なので、技術もすごいんですが実際の製品を見ると質が高いですね。溶接部分がパツと見え、細かいところまで丁寧に作られています。最終的に納めて施工する際に、図面+製品があるのでクレームも少ないですよ。現場からの質疑に対してもいち早く回答してもらえて助かっています。

### Q メーカーを選ぶ際に、あると助かる情報はありますか？

建築物(商業施設・病院や住宅など)の情報があると助かります。例えば、この物件にアクションをかけているなどの情報があると、われわれも動きやすいですね。

沖縄は内地と距離もあり、リゾートホテルも増えてきているんですが、基本的な設計は東京になるので、沖縄に情報が届くのにタイムラグがあるんです。そういう情報をキャッチしてもらって、今後の開発産業情報などの情報があれば営業アイテムにもなると思います。

### Q 日本ピットのここがいい、と一言で伝えるとすれば何ですか？

弊社も日本ピットと同様に安全・環境・防災などのレジリエンスに取り組んでいます。

日本ピットはもともと、環境に合った安全性が高い商品にいち早く取り組んでいるので、弊社と向かう方向が一緒だと思っています。特注も多いんですが、他メーカーがまねできない技術力・構造計算などもの対応力が高いですね。