

## 書類が再生する。オフィスも再生する。



### 消せるトナーで用紙を再利用する複合機システム「Loops」誕生

平成 23 年度地球温暖化防止活動環境大臣表彰（技術開発・製品化部門）受賞 / 平成 24 年度グッドデザイン賞受賞

※ 世界初、書類の文書を瞬時に消して、用紙を何度も再利用。  
同時に、文書を電子化して保存し、情報を共有・活用できる、複合機システムです。  
経費の削減はもちろん、ビジネスの効率化を実現。さらには環境負荷の低減にも貢献します。  
東芝テックの新たなオフィスソリューションへの挑戦はここから始まります。

※ 2012 年 11 月 1 日時点で量産化されている電子写真技術を利用し普通紙に印字する複合機のカテゴリーにおいて世界初の製品となります（東芝テック調べ）。

東芝テック株式会社



Loopsとは、環境負荷の低減を図りながら、  
事業の発展を目指されている企業の課題を解決し、  
サステナブルな社会の実現をサポートするための  
システム&ソリューションコンセプトです。

東芝とあなたをつなげる新コミュニケーション

# TRY

東芝ビジネスパートナー  
コミュニティ誌  
トライ

No.17  
2013

Toshiba establishes a new Relationship with You

東芝ビジネスパートナー紹介 NO.15

株式会社 田中共栄商会 様

特集

東芝テック株式会社  
『消せるトナーで紙を再利用「Loops」』

特別特集

東芝環境推進部  
「東芝の環境活動」





## 株式会社 田中共栄商会

SINCE 1929

今回は、広島県を中心とした中国地方でエレベーター、空調機器、照明機器等の販売・メンテナンス事業を展開する株式会社田中共栄商会をご紹介します。84年間の事業で培ってきたお客様との絆が東芝グループとお客様との関係を強いものとし、その関係の更なる発展を掲げる同社の姿勢・取り組みについて、東芝宮島会（中国地方の東芝ビジネスパートナー会）会長を務める代表取締役 田中 茂様、営業部課長 浜内 昭成様におうかがいいたしました。



- 創立 1929年
- 代表者 代表取締役 田中 茂
- URL <http://www.tanaka-kyoei.co.jp/>

株式会社田中共栄商会は、現社長の祖父が昭和4年に個人商店として立ち上げたのが始まりです。創業当初から、東芝のモータや東芝タンガロイ（現株式会社タンガロイ）の工具を扱い、現在は（株）東芝 社会インフラシステム社、東芝

エレベータ（株）、東芝キャリア（株）の東芝ビジネスパートナー、東芝ライテック（株）の代理店としてビル・ファシリティ機器等の販売を手掛けています。経営の危機に直面した時も東芝グループと支え合い、以来14期連

続黒字化という実績をもち、スタッフ14名全員で「小さくても存在感のあるキラリと光る会社」を目指しています。広島での実績と信頼を武器に、既存のお客様との関係強化と新規のお客様の開拓に力を入れています。

### 84年間で築かれた人脈が、東芝グループとお客様を強く結び付ける



田中 茂 社長

一はじめに、田中共栄商会様の強みについて教えてください。

84年間、地場の代理店として積み上げてきた歴史と実績、そして多方面に渡る人脈が強みだと思います。地方

の代理店は皆さんそうでしょうけれど、この地で長い間腰を据え、日々の小さな積み重ねを大事にして現在までやってきたこと。広島にずっといることが私達の強みであり、誇りに思っているところです。

総勢14名の小さな会社ですが、東芝さんのバックアップでかなり規模の大きなお客様も任せていただいています。一滞っていた、マツダ株式会社と東芝との関係再興にもお力を貸していただいたと聞いています。

マツダ株式会社を興した松田家とは長くお付き合いがありまして、それを生かすことができたことは弊社と東芝さん双方にとって非常に良かったと

思います。マツダ、東芝間のトップ交流も活発になっていきますし、我々も東芝さんの後押しをいただいて、マツダ株式会社へのエレベーターや空調機器などの納入ができました。今後も新規のお話やリニューアル案件を期待できる状況です。

東芝さんのような大きな会社では人事異動が定期的にあるので、お客様と短期間で強固な関係を築いていくことはなかなか難しい側面もあると思います。私達のような、地元で長くやってきた代理店はそういったつながりも多くもっていることが強みですから、これからもお互いのために生かしていけるといいですね。

### ご縁を大事にし、ピンチから逃げない姿勢が次のチャンスを呼ぶ

一お客様との関係において、大事にしている点をお聞かせください。

多くの品目を持ち、販売から施工までの仕事をお客様からいただいてお

りますので、時には機器の不具合や施工不良などのご指摘をいただくことがあるのですが、その際には「絶対に逃げない」という気持ちでスタッフ

一同頑張っております。当然のことながら、対応は大変ですが、信頼を勝ち得るチャンスでもあります。



朝9:30の風景。この後皆様一斉にお客様のもとへ出発されました

また、ビル・ファシリティ関係の機器の販売にあたっては、ゼネコンや設計事務所などから仕事を紹介いただくこともありますので、報告やお礼などを欠かさないことですね。そういったことを大事にしながらお客様との関係を構築してきたことで、今の会社が

### 強固な人間関係と目標の共有で、東芝グループと共に勝っていききたい

一最後に、東芝への期待や、今後のパートナーシップについてお聞かせください。

東芝さんには、時代に先駆けたオンリーワンの製品をどんどん出していただきたい。低価格競争の時代が続いていますから、頑張ってお話ししても価格が原因で失注してしまうこともあります。しかし、価格だけの勝

あると思います。

一お客様との関係だけでなく、スタッフ同士の関係も非常に密なのだそうですね。

はい。スタッフ全員で「共栄会」を発足して3ヶ月に一度は行事を企画し、時には家族も同伴で楽しんでます。特に印象に残っているのは、今年の野球観戦ですね。Mazda Zoom-Zoomスタジアム広島の砂かぶり席で大迫力…の予定だったのですが、あいにく大雨となってしまうスタッフ全員カッパ着用で、お弁当とビールでカーブを応援しました。寒かったですが、いい思い出になりました。幹事さんは若手スタッフが持ち回りでやっています。自分で企画をしたり、

情報交換したりと勉強になると思いますし、楽しませようと頑張ってくれるので嬉しいですね。



60年近く前に東芝タンガロイから贈られ、今も時を刻む時計

負ではつまらないですし、先も見えています。ぜひお客様から、「東芝がいい」「東芝でないと」「東芝で良かった」と言ってもらえる、時代に先駆けた強みのある製品の開発をお願いします。地場の東芝ビジネスパートナーとして、「物言わぬ製品に真心込めて、物言う商品としてお客様にお届けする」のが仕事であると

思っています。日頃からきちんと人間関係を築き、共に同じ目標をもち、互いの力を発揮できるような関係を構築し、ビジネスに反映させていくことが本当のパートナーシップだと思いますし、今後もそれを実践していきたいですね。

一田中社長様、本日はありがとうございました。

### 看板営業インタビュー

営業部課長 浜内 昭成様

### ひとつの物件で複数の案件を獲得し、更に次につなげていく大事さ

一ビル・ファシリティ機器のお取り扱いが多いですが、重ね売りの事例はありますか？

はい。私はエレベーターの営業をメインにしているのですが、エレベーターの話から空調やLED照明機器のPRをさせていただくことも多くなっていますね。今は少し持ち直しましたが、一時期物件数が少なくなったことがありました。そんな中でも売上金額は上げていかなければなりませんので、同物件でしっかり

と重ね売りしていくことが大事だと思います。Mazda Zoom-Zoomスタジアム広島の案件では、エレベーター、空調機器、照明器具、テレビ、冷蔵庫を一括受注することができました。大変でしたが、スタッフ全員で頑張ってお話しすることができ、また、広島を代表する建物なので誇りに思っています。

売りっぱなしにならないよう、メンテナンス契約を結んで点検や修理などを行うことでお客様とのつな

がりを保つことも心掛けています。そうすることで、たとえ最初の納入がエレベーターだけだったとしても、そのリニューアルはもちろん、他機器の取替え時などにお話をいただいたりします。先輩方がお客様とのお縁を大事にしてやってきた会社ですから、私もその一端を担っていきたくと思っています。



営業部 浜内課長