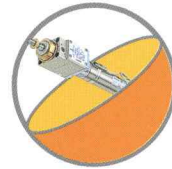


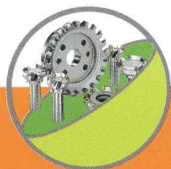
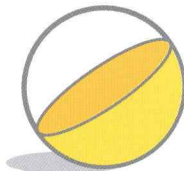
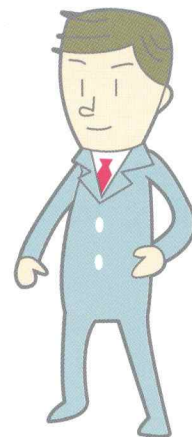
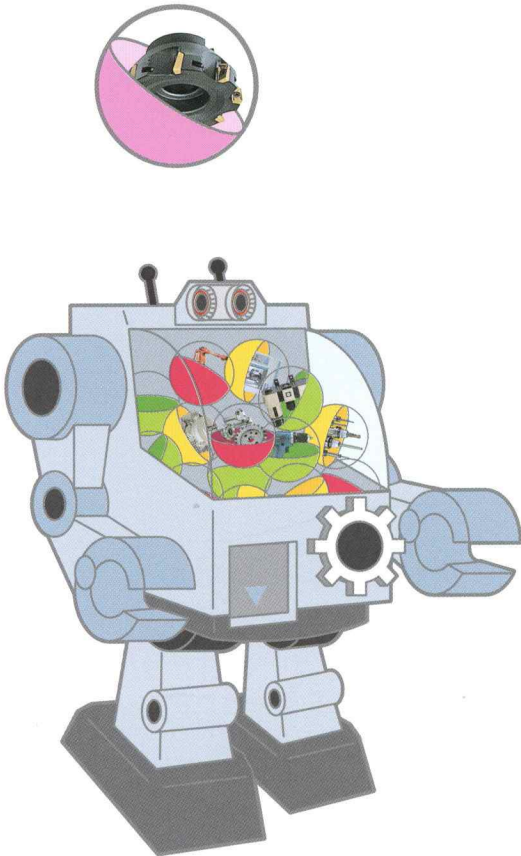


×メカナビゲーター

メカ商社「シミズ」はベストなソリューションを提供します。



MECHA
NAVI
GATOR



SHIMIZU SANGYO CO.,LTD.



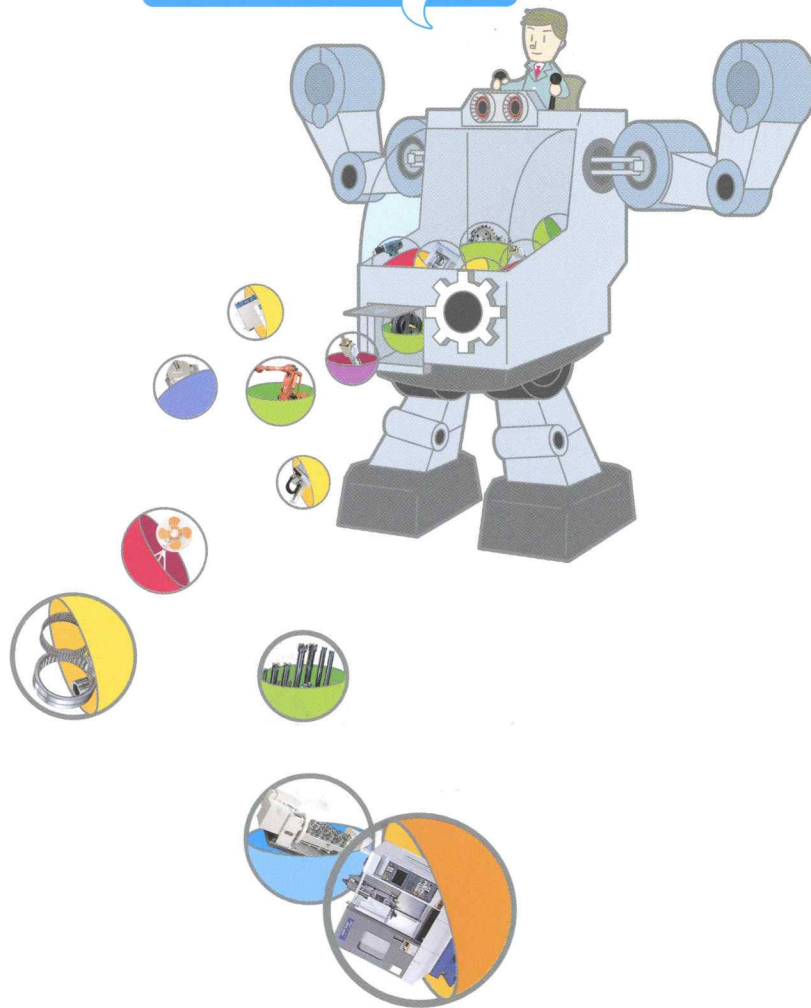
期待に応えるシミズ産業のメカ商社と言われる理由。

メカ商社?シミズとは

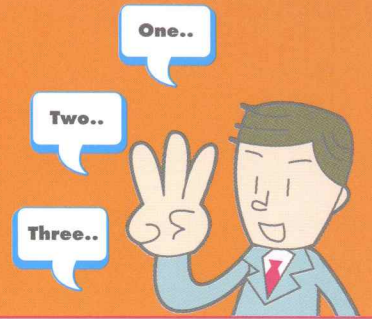
メカを扱う専門商社の
リーディングカンパニー
それが、私たち「シミズ」です。

シミズ産業の設立は1948年。以来「より良い商品と技術を、必要な時に、必要な場所へ供給することで、生産現場を支援し、産業界に貢献する」を基本理念に、日本の産業発展期を支え続けてきました。現在、機械器具を取り扱う商社は全国に60,000社あるといわれていますが、シミズ産業はそのリーディングカンパニーとして、取引先との厚い信頼関係、豊富な商品アイテム、斬新な企画・提案力を誇っているのです。例えば基幹ソフトは自社開発オリジナルのものを使用することで、時代に即応した便利なシステムになっています。これによって、会社全体の効率があがるだけでなく、利用者の立場に立った管理が可能になりました。その後もIT化を推し進め、快適な流通システムを構築しています。また近年は「よりスピーディーできめ細やかなサービス」を展開するため、在庫センターの設立や多店舗化などハード面を充実させると共に、ソフト面では商品技術研修による人材育成に力を入れ、革新的な商品の創造、未開拓の市場の創造といったクリエイティブパワーの向上も図っています。単にメカを仕入れて販売するだけでなく、商品情報や技術ノウハウを提供しながらメーカーをサポートする—それこそ、シミズ産業が「メカ商社」と呼ばれる理由。今後も産業界に新風を巻き起こすべく、シミズ産業はさらなる発展を目指します。

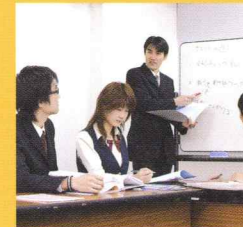
About a mecha trading company



POINT シミズの強さは3つ

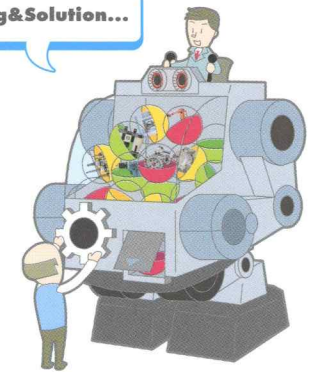


「企画・提案力」には自信があります。



「メカ商社」シミズ産業の価値は、単なる「機械器具の専門商社」の枠組みを超えて、取引先であるメーカーの商品を熟知した上で新しい企画を提案できる点にあります。例えば、仕入れ先とタッグを組んで新製品の展示会や季節ごとの販促イベントを開催したり、またメーカーとの協賛で何周年記念キャンペーンを実施したり。仕入れ先の商品をいかにユーザーへ魅力的にアピールするか、そして販売した商品から作られたメーカーの商品を市場へどう伝えていくか。シミズの営業マンには、ただ商品を販売するだけでなく、ユーザーニーズやマーケット動向を把握しながら「どう販売していくか」という幅広い企画・提案力が求められるのです。さらには取引先のニーズに応じてプレゼンテーション用の販促ツールを作成するなど、マーケティングにおいても実力を発揮しています。

Planning&Solution...



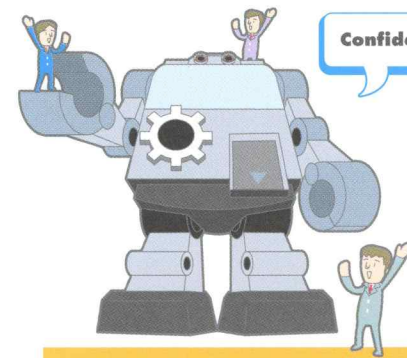
「コーディネート力」は当社の命です。



代理店やユーザーからはよく「シミズ産業の商品だけで、最新の工場システムを完備することができる」と驚かれます。それを可能にしているのは、30万点という膨大な商品アイテム。しかも、0.3mmの切削工具から大型の工場用ロボットまでほとんどの商品を取り扱っているため、スピーディーかつ正確にお届けすることができるのです。

さらに商品の豊富なバリエーションと、仕入れ先の幅広いネットワークを活かしたコーディネート力も強さの一つ。ユーザーからの「こんな商品を作りたい」という要望に沿って、最も適した仕入れ先、ベストな部品をセレクトし、その商品に必要な部品をトータルに提供できるのはシミズならではの強みでしょう。豊富な商品アイテム、最新の情報、広範なネットワーク。すべてが揃っていても、それをコーディネートして最適なカタチで提供できなければ意味がありません。「コーディネート力」はメカ商社の重要なポイントなのです。

Confidence...



受け継がれる
シミズの「クリエイティブ力」。



シミズ産業の経営理念は「1.顧客の創造、2.商品の創造、3.取引先との共存共栄、4.成果に対する公正な分配」の4つ。「企業は社会に貢献することで存在しているのだから、社会が変われば、企業も新しい商品・市場を創造しなければならない」との思いから、商社であっても「創造力」に重点を置いているのです。

設立から半世紀以上経った今なお、この経営方針は守られ、社員一人ひとりの心に生きています。例えば近年では、ホームページから商品を注文できるインターネットショップ(1998年開店)や、大きな問題となっている地球環境保全への取り組みなど、次々と新たな価値創造にチャレンジ。特に後者は2004年に「ISO14001」の認証を全社で取得するまでに発展しました。創造を競い合うこれからの時代、シミズのクリエイティブパワーはさらに勢いを増すでしょう。

ISO14001

地球環境に優しい企業を目指し、2004年8月19日に「ISO14001」認証取得いたしました。今後もメカ商社として、地球環境問題が人類共通の最重要課題の一つであることを認識し、社員一丸となって地球環境の保全に取り組んでまいります。



商品と情報を受発信するキーステーションとして。




産業界をジョイントする!

メーカー・代理店・ユーザーの
パイプ役。シミズの強さの秘訣
は独自のノウハウにある。

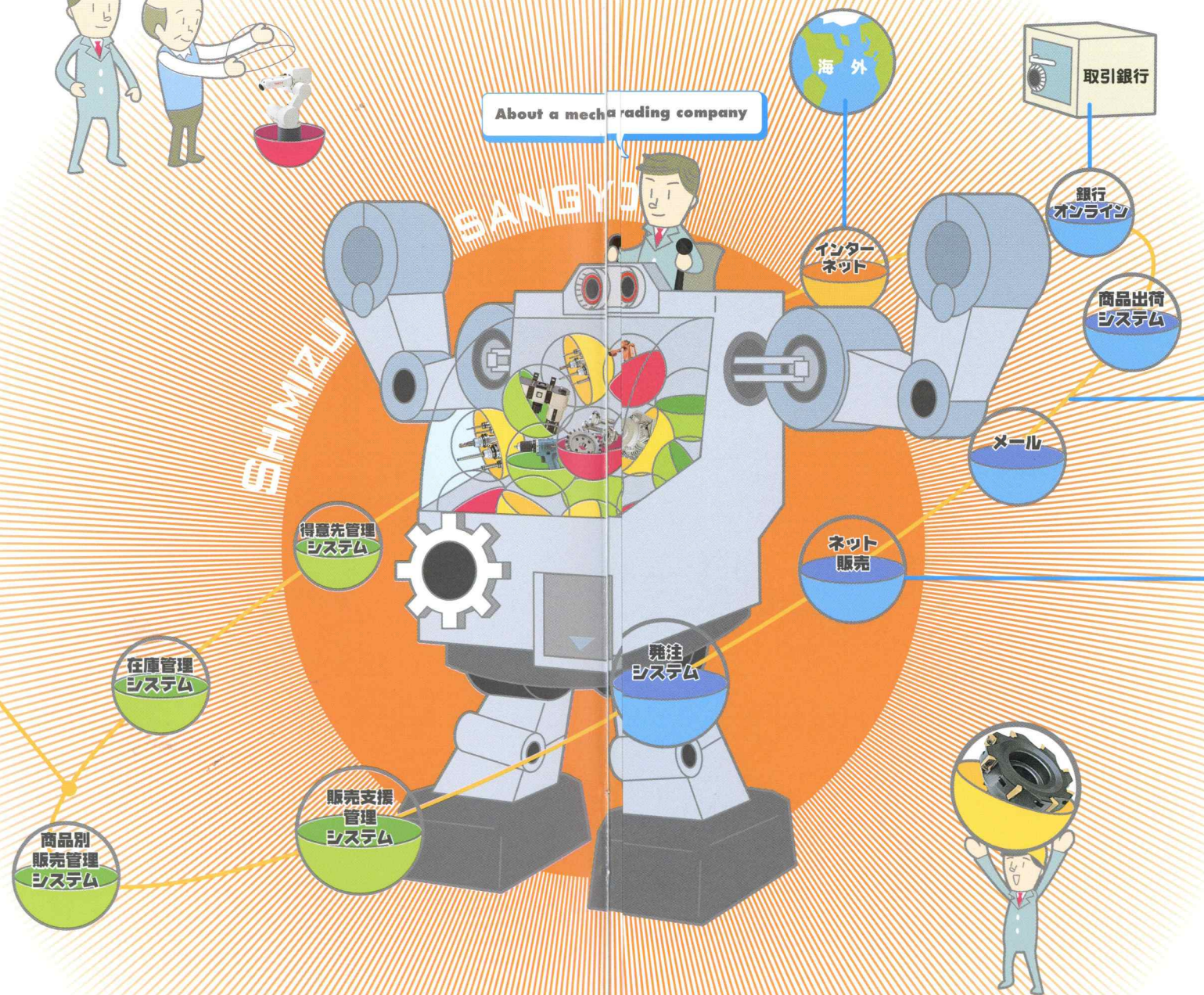
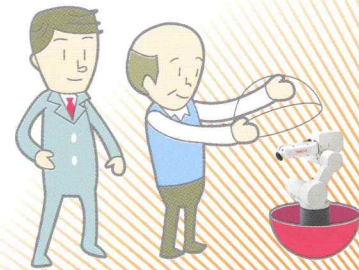
シミズが生産財メーカーから仕入れた機械器具は、まず機械専門のディーラー(代理店)に販売、そこからさらに自動車や家電などの消費財メーカー(ユーザー)へと渡っていきます。生産財メーカーから消費財メーカー(ユーザー)へ直接販売した方がスムーズなのでは?と思う方もいるかもしれませんが、実はシミズがコーディネーターの役割を担っているからこそ、効率的&スピーディーな取引が可能なのです。

生産財メーカーにとっては、共に販促活動を企画・実現していける力強い味方。消費財メーカー(ユーザー)にとっては、必要な時に必要な商品を必要な数だけ提供してくれる大切なサポーター、それがシミズだと自負しています。

生産財メーカー群

-  工作機械メーカー
-  省力機器メーカー
-  機械工具メーカー
- etc.. その他

シミズでは、800社との取引を迅速かつ的確に行うために、ホストコンピュータを核とした商品・取引先管理システムを構築しています。もちろん仕入れ先への発注システムも完備。人と人との情報交換や信頼関係を大事にしながら、商品の受発注においては最先端のシステムをフルに活用することで、独自のビジネスフィールドを築きあげています。



シミズが求める創造力

シミズ産業は長い歴史を誇る老舗商社でありながら、積極果敢に新しい創造にもチャレンジする企業です。シミズが取り組んでいるのはクリエイティブパワーの創造。ネット販売はその一例にすぎません。商社としてのシミズはその活躍のフィールドは全く限定されていないのです。それだけに、シミズ産業が求めているのは“商品の創造”“市場の創造”が出来る、エネルギーで若いパワーなのです。

グループウェア SNS



グループウェアを導入し様々な情報を社内で共有しています。最新の情報をいち早く社内全体に伝えることができ、変化の激しい現代社会に対応しています。また社内SNSで支店・部署をまたいで社員間の交流を深めており、全社的な結束力・チームワークを高めています。

SHIMIZU INTERNET SHOP



1998年には早くもインターネット上での受注システムである“SHIMIZU INTERNET SHOP”を開店させました。特約店さまからいただくご注文をネット上で処理することにより、受注から納品までの期間を大幅に短縮。ご好評をいただき、今後も一層の拡充を予定しています。

ベストソリューションを提供する
シミズのビジネスの醍醐味。

シミズの営業マンが仕入れ先・取引先から絶大な信頼を得ているのは、単に商品を仕入れて販売するという商社的な営業だけでなく、深い商品知識に裏づけされた提案型の営業活動を行っているから。電話受注販売、提案書作成、販売先訪問、メーカーとの同行販売など営業活動の方法は多岐にわたりますが、その分シミズの営業マンは産業界に貢献するという大きなやりがいを実感できるのです。

また仕事をする上で必要な公的・私的機関の認定試験に合格すれば、内容に応じて取得費用や支援金を援助するといった社員の能力開発に対しても全社あげてバックアップしています。



電話受注販売

取引先からの電話受注に応じて商品を販売する方法。これまでの実績と日頃の販促活動が実を結び、全体の受注の約70%を電話受注が占めています。



提案書作成

見積書・企画書・カタログ・仕様書など、取引先へ商品をプレゼンテーションするための提案書は、お客様の心を惹きつける新しい発想が大切です。



販売先訪問

営業マンの基本は、取引先への訪問。直接商談することによって、キャンペーン企画や新商品の提案など、より具体的な打ち合わせが可能となります。



メーカーとの同行販売

新商品や専門的な知識を要する商品の場合は、仕入れ先とチームを組んで営業活動を行うことも。協賛キャンペーンの展開など、取引先のニーズに対してベストな提案をできるのが利点です。

シミズが扱う機械器具は、金属他を加工する上で必要不可欠な道具。それだけに消費財メーカー（ユーザー）にとってはなくてはならない存在であり、自動車・家電メーカーをはじめ製造業界での需要は大きく広がっています。先達が築いたルートは今や3,300社にのぼりますが、現状に満足することなく、日々新たな取引先開拓にも力を注ぎ、販売の拡大を目指しています。

消費財メーカー群（ユーザー）

- | | |
|----------|-----------|
| 自動車メーカー | 建設機械メーカー |
| 航空機メーカー | 精密機械メーカー |
| 家電メーカー | 食品機械メーカー |
| OA機器メーカー | 海外メーカー |
| 船舶メーカー | etc.. その他 |
| 繊維機械メーカー | |

生産財メーカー群（ユーザー）

- | | |
|----------|-----------|
| 工作機械メーカー | etc.. その他 |
|----------|-----------|

よい商品

産業界を活性化させる 工具と機械のスパイラルフロー

シミズ産業が扱う機械器具は、金属などを加工をする上で必要不可欠なものばかり。例えば「刃物」。良質の刃物は、より精密な加工を可能にし、よい素材を得て、よい工具を生み出します。そして、よい工具は、よりよい生産機械を作り出し、結果として「よい商品」だと世界中で認められる製品を生産することが出来るのです。このような、刃物から始まりよい商品に帰結するスパイラル。その中、シミズ産業はあらゆるシーンで活躍しています。いわば、よい商品が生産される裏側には当社の活躍が隠されているのです。

切削工具

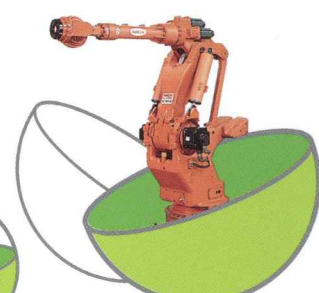
よい刃物とよい加工から生まれるのがよい工具。精密で正確な加工を可能にするよい工具は生産現場では必需品。精密製品の生産という狭いジャンルだけではなく、あらゆる生産現場でよい工具は必需品とされています。

切削工具

モノづくりの現場で基本になるのは金型。その金型を削り出し、サイズを出すのは、硬く精密な加工が可能な切削工具です。その他にもあらゆる生産現場が必要とされているのが切削工具（刃物）と言えます。

未来へ

工作機械



工作機械

よい工具からはよい機械が生まれます。日進月歩でハイテク化する現代社会において生産されるアイテムは膨大な数に上ります。その生産現場からのニーズに応える機械。その機械への要求はますます高度化しています。

工作機械

切削工具

新素材

技術の向上

精密加工

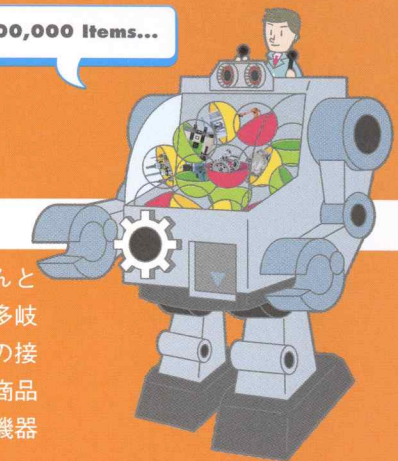
よい刃物を装着された切削工具は、よい加工を可能にします。正確で均一な加工は産業界で長く待ち望まれたもの。ミリ単位からコンマミリ単位へ、そして目に見えない誤差までも許さない精密な加工を可能にしています。



300,000種類に及ぶアイテムで、産業界の多様なニーズに対応。

オドロキの商品群で業界を 席卷しています。

300,000 Items...



世の中の至るところで、シミズの取扱い商品が活躍しています。

設立当初は切削工具の取扱いからスタートしたシミズ産業ですが、現在の商品アイテム数はなんと300,000種。ジャンル別に見ても、数mmの小さな工具から組立が必要な大型FAロボットまで、多岐にわたって網羅していることが理解いただけるでしょう。例えば、ツーリングは各工具と機械との接続を可能にするもので、ベアリングはエネルギーの伝達をスムーズに行うためのもの。これらの商品は一般には馴染みが薄いものの、私たちの身の周りには様々な消費財製品(自動車や家電やOA機器など)を作り出すため、各メーカーの製造現場で幅広く活躍しているのです。

ITEM LIST

NACHI
不二越

切削工具



SGドリル

三菱マテリアル
三菱マテリアル

切削工具



スクリューオン式
汎用正面フライス

KYOCERA
京セラ

切削工具



ハリケーンラジアスミル

Advanced Engineering
三菱日立ツール

切削工具



α超快削エンドミル

Tapping the Future with
YAMAWA
弥満和製作所

切削工具



スパイラルタップシリーズ

アジャスタブル丸ダイス

Makita
マキタ

電動工具



充電式ドライバドリル

IKO
日本トムソン

ベアリング



ニードルシリーズ

NACHI
不二越

FAロボット



小型垂直
多関節ロボット

SHIBaura
芝浦メカトロニクス

FAロボットアーム



コンポアーム

TOSHIBA
東芝産業機器システム

伝導機器



ワールドエナジー21
シリーズ

brother
ブラザー工業

工作機械



CNCタッピングセンター

DMG MORI SEIKI
COMPANY LIMITED
DMG森精機

工作機械



ACCUMILL 4000

NIKKEN
日研工作所

補用機械



ゼロフィットホルダ

TSUDA KOMA
津田駒工業

補用機械



4スピンドルNC
傾斜円テーブル

TOSHIBA
東芝産業機器システム

空圧機器



TOSCON

CKD
シーケーディー

空圧機器



F.R.L.ユニットモジュラータイプ
6000シリーズコンビネーション

Suiden
スイデン

空気調整機



スポットクーラー

エステー
エステー

ケミカル



超浸透性防錆潤滑油

躍進を続けるメカ商社「シミツ」の原動力とは。

シミツを支える人たち。

メカとメーカーをつなぎ、モノ作りの現場を強力にバックアップする――。

そんなシミツ産業の熱きエネルギーの源は、ここで働く一人ひとりの社員に他ならない。

総務、業務、営業それぞれのセクションで自分のチカラを活かし、シミツ産業を支える5人の入社動機、仕事への思い、そして将来の夢から、あなたは何を発見するだろうか。



藤澤 芹香

大阪支店 業務係
関西大学 文学部卒
2015年入社

Profile

大学時代に美術部に在り(学内の他団体との調整・広報役)を担当し、サークルを支える活動を展開。その経験を活かし「会社を支える」仕事にやりがいを持って働いている。

部署全体で新人を育ててくれる環境。温かな社風で働きやすさは抜群です。

シミツ産業は面接での雰囲気がとても良く、一人ひとりを大切にしてくれる社風に惹かれて入社を決めました。現在は業務係として先輩の指導を受けながら、お客様から注文をお聞きし、見積り、メーカーへの発注を行う仕事に携わっています。弊社が扱うのは、一般的に馴染みのない機械工具類。最初は注文そのものが理解できないこともありましたが、先輩に聞いたり、カタログで調べたりと、一つひとつ知識を増やしていきました。部署内の誰に聞いても丁寧に教えてもらえる環境が、成長を後押ししてくれました。嬉しかったのは、初めて自分で商品を探してご提供したこと。お客様から「こういうのを探して」と注文を頂いたのですが、型式が分からず、弊社の在庫もなかったことから、メーカーに問い合わせるなど方々を探しました。その結果ご要望の商品を見つけることができ、お客様から「ありがとう」と感謝されたことが忘れられません。私たちの仕事は、商品の流れを指示する仕事です。一つのミスで多くの人に迷惑をかけてしまうため、迅速かつ正確な対応を心掛けています。もうすぐ先輩の担当を引き継ぐので、商品知識をさらに増やし着実にスキルアップしていきたいと思います。



OB-MESSAGE_2

30万種類にも及ぶ品揃え。それが当社の大きな強み！新鮮で刺激的な毎日を過ごしています。

学内セミナーで、シミツ産業という会社を知り、扱う商品の幅広さ、30万アイテム以上という商品群に興味を持ち入社を決めました。入社してすぐに1ヶ月の倉庫研修があり、入荷商品の検品、伝票を見て在庫を出すなど、商品に触れる機会を作ってくれることで、大まかな流れをつかむことができました。5月からは東大阪支店に配属。業務係として働いています。電話やFAXでお客様の注文をお聞きし、見積り、発注作業を行うことが主な仕事です。取り扱い品種が膨大であるため、最初はわからないことがたくさんありました。この「わからない」を少なくするため、初めての商品は、すぐにカタログで調べる、それでも難しい場合は先輩に相談するということが日課となりました。また、弊社の総合カタログを1冊家に持ち帰り、時間のある時には見るようにしたところ、お客さまからの電話にも慌てず対応できるようになってきたのです。



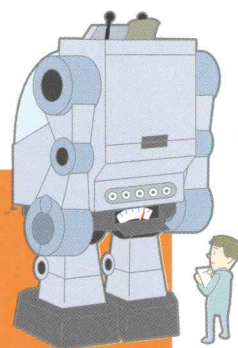
アットホームで風通しの良い社風で、とても働きやすい環境を持つ会社だと思っています。新しい商品に出会う毎日は、新鮮で刺激的。お客様に最適な提案ができる営業マンをめざしてがんばります。

切貫 敬一

東大阪支店 工具課 業務係
関西学院大学 商学部卒
2011年入社

Profile

音楽が好きで、大学時代にはバンドでヴォーカルを担当。路上ライブなども経験。その度胸を活かし、立派な営業マンとなるべくがんばっている。



入社

STEP_1

まずは、商品管理業務からスタート

新社員導入研修を終え、次に研修配属されるのが商品管理セクション。そこでまずシミツの取り扱っている膨大な数の商品アイテムを、材質からサイズに至るまで徹底的に学びます。商品を知らなければ営業はできませんから、商品知識を深めるための大切なプロセスと言えるでしょう。

STEP_2

営業活動の基礎・受発注をマスター

基本的な商品知識を身につけたところで、業務セクションへステップアップ。取引先から頻りにかかってくる電話やFAXを受け、出荷の手配をしたり、在庫がなければ仕入れ先に発注したりといった仕事を担当します。この受発注業務を経験することで、営業活動の基礎が培われます。

STEP_3

いよいよ一人前の営業マンとして

いよいよシミツの営業マンとして活躍できる時がやってきました。この時点で取引先へ直接アプローチをかける「営業」と、営業をサポートする「業務」の2職種に分かれますが、固定ではないため、どちらの部署でも今まで積み重ねてきた経験や知識がしっかりと活かされます。

OB-MESSAGE_3

人を大切にしてくれる会社だからこそ、仕事に前向きになれる。それが、シミツの大好きなところですよ。

「これまで全く知らなかったものに出会うことができる」これが、シミツ産業に入社する決め手となりました。同期入社で、商品知識がないのは誰も同じ。スタート地点が一緒だからこそ、努力によって差をつけることができると感じたからです。

営業課に配属され、最初は先輩について営業スタイルを学びました。現在は、自身で50~60件のお客様を担当しています。仕事内容は、担当のお客様を定期的に訪問するルートセールスが基本。諸先輩方が積み重ねてきた顧客との信頼関係を大切に、お客様との何気ない会話から必要な商品を思い描き、ご要望にピッタリな商品を提案できる、頼りになる営業マンと呼ばれることを目標としています。

キャンペーン商品やお得な情報をお持ちすることも大切な仕事のひとつ。PRした商品を気に入っていただき、初めて注文をいただいた時は本当に嬉しかったです。自分は営業マンなんだと改めて自覚した瞬間でした。やりがいと喜びが与えられる仕事だと思っています。普段から心がけていることは「同じ失敗はしない」、「わからないことは後回しにせず、すぐに聞く」ということ。失敗しない人間などいない。大切なのは、その失敗を糧にし、成長することができるかどうか。間違いは素直にお詫びし、不注意でミスを繰り返すことのないよう気をつけています。また、わからないことは聞けばすぐに教えてくれる、知識も経験も豊富な上司や先輩がそばにいてくれることが心強いです。報告・連絡・相談の「ほうれんそう」は欠かせません。報告・連絡することで、新たな営業戦略や有益な情報を共有することができ、相談することで知識が増える。それが自然に行える環境にいたことが、恵まれていると感じています。年に数回、新商品の説明会などで他の営業所の方たちと交流できるのも楽しみのひとつ。成功談や失敗談などを聞かせてもらうことができ、とても勉強になります。「シミツに言えばなんでもそうろう」お客様にそう認知していただいているからこそ、いち早くご要望にお応えしたい。メカ商社としての幅広いラインナップに自らがきちんと対応できるよう、多くのスキルを身につけていきたいと考えています。



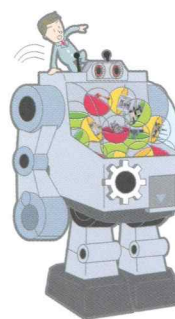
見積書の作成といった社内業務も大切な仕事のひとつ。より良いかたちで商品を受注できるよう、慎重に価格設定を行う。やや緊張する瞬間だ。

西島が勤務する京都営業所は、城宮宮にほど近い閑静な場所にある。所内は和気藹々とした雰囲気、良好な人間関係と温かみを感じる。



お客様からの質問でわからないことがあれば、すぐに相談。上司と部下の距離が近いからこそ適切な答えが見つかり、お客様に迅速な回答ができる。

数多くのアイテムを取扱うシミツ産業の社員にとって、カタログは教科書のようなもの。ここからもたくさんの知識が吸収できる。



西島 毅

京都営業所 営業課
関西大学 社会学部卒
2011年入社

Profile

学生時代はバスケット部に所属したスポーツマン。休日には京都から大阪の難波まで自転車で往復するほどアクティブなライフスタイルを持つ。



シミヅを支える人たち。

OB-MESSAGE_4

お客様から信頼されるやりがい。日々の業務の中で成長が実感できる仕事です。

メーカーであれば扱う商品は限られます。でもシミヅ産業なら工具全般、膨大な数の商品アイテムに関わることに魅力を感じて入社しました。商品知識はありませんでしたが、新人であればどの業界でも条件は同じ。特に不安はありませんでした。現在は業務係として、電話での受注、見積り、発注の一連の流れを任されています。商品をPRするのは営業ですが、実際に注文を受けるのは業務係の役割。数量やアイテム追加など、お客様の細かなご要望にフレキシブルに対応することが求められます。自分の成長を感じるのには、対応にスピード感が出てきたこと。日々の仕



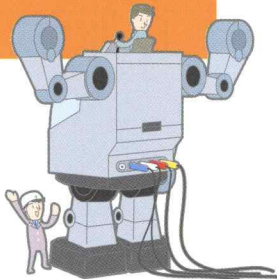
事の中で着実に商品知識を増やし、分からないことをそのまましておかないことを心掛けてきた結果だと思っています。やりがいを感じるのには、お客様からの「ありがとう」の言葉。現在は20~30社を担当していますが、お客様から指名されると、「信頼されている」と感じて嬉しそうですね。年を追うごとに、商品知識はもちろん対応マナーまで、求められるレベルがますます高まっています。これからスキルに磨きをかけ、営業と密に連携し、二人三脚でお客様の信頼を勝ち取っていきたくと思っています。



坪川 遠征

東京支店 業務係
成蹊大学 法学部卒
2014年入社

Profile
大学時代はクラシックギター部に在籍していた文化系。現在はオフにウォーキングしたり、ふらりと小旅行に出たりと、アクティブに体を動かすことでリフレッシュしている。



OB-MESSAGE_5



計盛 卓

福岡支店
福岡大学 工学部
化学システム工学科卒
2008年入社

Profile
心がけているのは、何事においても一生懸命に取り組むこと。反面、注意しているのは、優先順位をつけて行動すること。趣味はダーツと、最近はじめたばかりのゴルフ。

名指しで注文が入る喜び。やりがいも責任も半端じゃない。

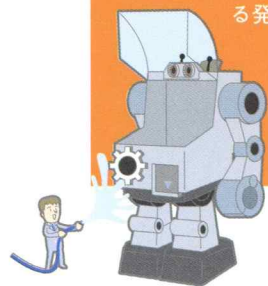
大学で化学を学んでいた私がシミヅ産業に入社した理由。それは、単にモノと向き合うだけでなく、数多くの人と接する機会に恵まれた仕事であるからです。技術職であっても、営業職であっても、メーカーに入社すれば、取り扱うのは自社製品だけ。しかしシミヅ産業の場合なら、多種多様な機械工具や機器を扱うことができ、しかも取引先の業種も多岐に渡っています。アイデアと行動力次第で、いくらでもビジネスの幅を広げていける点に大きな魅力を感じました。加えて、社員一人当たりの売上高の高いことも安心材料の一つでしたね。



現在の仕事は電話やFAXなどを通じて寄せられる発注依頼への対応がメインです。しかし想像していたほど簡単な仕事ではありません。まず、取り扱っている商品の数が膨大ですから、名前や品番を覚えるのがひと苦

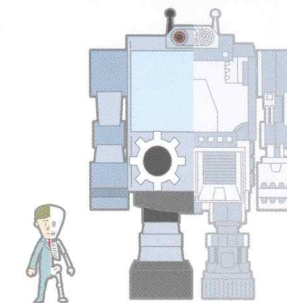
勞。お客様の中には急を要されているケースもあるため、スピーディーで正確な対応が問われます。当初はお客様との意思の疎通がスムーズに行かなくて、お叱りを受けたことも。反面、指名で仕事の依頼を受けることが多いので、新人であろうが、組織を構成する一員として、しっかりと自分の存在意義を自覚することができます。責任も問われますが、やりがいも大きいですね。

当面の目標は、現在の受発注業務を完璧にこなすこと。そして一日でも早く営業担当としてアクティブに動き回りたくと思っています。学生時代の専攻が化学システム工学だったので、流体バルブなど「この技術領域の機器だけは誰にも負けない」といったような得意分野を確立することで、自分自身の付加価値を高めたいと思っています。日々、勉強の連続ですが、周囲の人間関係にも恵まれ、なかなか楽しい日々を送っています。



長年の実績、幅広いネットワーク。これがシミヅの素顔だ！

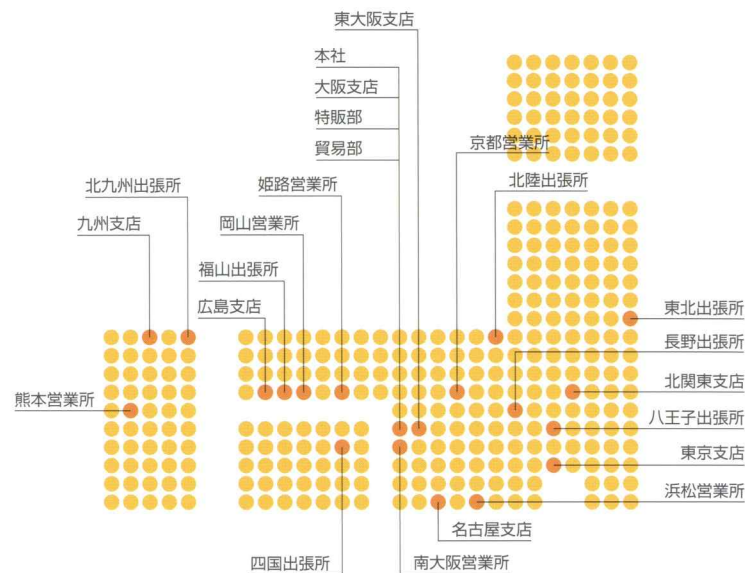
シミヅのプロフィール



COMPANY_OUTLINE

企業概要

- 社名 シミヅ産業株式会社 SHIMIZU SANGYO CO.,Ltd
- 所在地 〒550-0012 大阪市西区立売堀2丁目5番23号
- 代表者 清水善徳
- 設立 昭和23年3月22日(1948年)
- 業種 機械器具総合商社
- 資本金 1億7千万円
- 従業員 190人
- 売上高 190億円(平成27年3月期)
- 取引銀行 りそな銀行 大阪西支店
三井住友銀行 立売堀支店
十八銀行 大阪支店
みずほ銀行 四ツ橋支店
三菱東京UFJ銀行 大阪西支店
商工組合中央金庫 梅田支店
池田泉州銀行 大阪西支店
滋賀銀行 大阪支店



HISTORY

沿革

- 昭和22年 4月 シミヅ産業社を創業
- 昭和23年 3月 シミヅ産業株式会社へ改組
- 昭和23年 4月 谷町営業所開設
- 昭和31年 4月 谷町営業所を、立売堀営業所に移設
- 昭和34年 6月 東京営業所開設
- 昭和38年 8月 名古屋営業所開設
- 昭和38年 12月 本社新築移転(現在地)
- 昭和42年 8月 名古屋営業所新築移転
- 昭和44年 2月 広島営業所開設
- 昭和44年 8月 岡山出張所開設
- 昭和46年 5月 東京営業所新築移転
- 昭和47年 3月 東京・今里・名古屋営業所を支店に、岡山出張所を営業所に昇格
- 昭和47年 4月 両毛営業所開設
- 昭和47年 5月 福岡営業所開設
- 昭和53年 7月 東大阪営業所開設
- 昭和58年 10月 今里支店と東大阪営業所を合併し、東大阪支店を開設
- 昭和62年 9月 城南営業所開設
- 昭和63年 9月 浜松営業所開設

- 平成元年 5月 京都営業所開設
- 平成3年 11月 姫路営業所開設
- 平成5年 9月 南大阪営業所開設
- 平成7年 7月 両毛営業所を北関東支店に名称変更、新築移転、商品センター機能併設
- 平成7年 11月 熊本営業所開設
- 平成10年 3月 シミヅ・インターネット・ショップ開設
- 平成12年 8月 長野出張所開設
- 平成13年 8月 在庫センター併設の東大阪支店を新築
- 平成14年 4月 八王子出張所開設
- 平成14年 10月 北陸出張所開設
- 平成15年 9月 四国出張所開設
- 平成16年 6月 福山出張所開設
- 平成18年 1月 東大阪在庫センター増築
- 平成18年 3月 北九州出張所開設
- 平成20年 3月 福岡営業所を支店に昇格
- 平成25年 1月 在庫センター併設の名古屋支店を新築移転
- 平成25年 2月 東北出張所開設
- 平成25年 3月 福岡支店を九州支店に名称変更、新築移転、在庫センターを併設
- 平成27年 2月 広島支店を新築移転

TRANSACTION

主な仕入れ先、メーカー (50音順)

- | | | | | |
|----------------|---------------|---------------|-------------|------------|
| (株)赤松電機製作所 | 加茂精工(株) | 津田駒工業(株) | 日本輸送機(株) | 三菱マテリアル(株) |
| (株)アサヒ工具製作所 | (株)北川鉄工所 | DMG森精機(株) | (株)不二越 | ミニター(株) |
| アソー(株) | 京セラ(株) | (株)テザック | 富士ゼロックス(株) | 宮川工業(株) |
| イスカルジャパン(株) | (株)キラコーポレーション | (株)寺内製作所 | 富士元工業(株) | (株)ムラキ |
| (株)イチゴチ | グーリングジャパン(株) | (株)テンコーポレーション | 二村機器(株) | (株)弥海和製作所 |
| (株)エグロ | (株)三社電機製作所 | 東芝産業機器システム(株) | ブラザー工業(株) | ユキワ精工(株) |
| エステートレーディング(株) | サンドビック(株) | 東浜商事(株) | (株)ベッセル | ヨコタ工業(株) |
| エヌティーツール(株) | シーケーディー(株) | (株)ナカニシ | ホンカワミクロン(株) | 淀川電機製作所 |
| エフピーツール(株) | (株)スイデン | (株)ナベヤ | (株)堀内機械 | 理研コランダム(株) |
| 大見工業(株) | (株)スーパーツール | (株)ニコテック | (株)マキタ | (他 数社) |
| 岡崎精工(株) | 鈴木油脂工業(株) | (株)日研工作所 | (株)マキテック | |
| 岡島鋼機(株) | ダイキン工業(株) | (株)ニッチ | 牧野フライス精機(株) | |
| オリエンタルモーター(株) | (株)ダイフク | 日本精線(株) | 三井精機工業(株) | |
| カプト工業(株) | (株)武田機械 | 日本トムソン(株) | 三菱日立ツール(株) | |

- 本社 〒550-0012
大阪府大阪市西区立売堀2-5-23
- 営業本部
● 管理本部
● 経理部 TEL.06-6532-0832(代) FAX.06-6532-7379
- 総務部 TEL.06-6532-0847 FAX.06-6532-0891
- 情報システム室 TEL.06-6532-0833 FAX.06-6532-0891

- 東京支店 〒144-0051
東京都大田区西蒲田7-20-5 第7醍醐ビル
TEL.03-3734-3362(代) FAX.03-3734-2410

- 東北営業所 〒982-0014
宮城県仙台市太白区大野田4-6-3 オフィス大野田206
TEL.022-797-5895 FAX.022-797-5896

- 北関東支店 〒373-0806
群馬県太田市龍舞町5454
TEL.0276-45-7165(代) FAX.0276-45-7169

- 西関東営業所 〒252-0302
神奈川県相模原市南区上鶴間6-28-6 エルアイユ1F
TEL.042-767-2971 FAX.042-767-2972

- 長野営業所 〒386-0027
長野県上田市常磐城4-1-12 ハチマルハイツ101
TEL.0268-29-4381(代) FAX.0268-29-4380

- 名古屋支店 〒454-0014
愛知県名古屋市中川区柳川町19-9
TEL.052-678-8771(代) FAX.052-678-8782

- 浜松営業所 〒430-0801
静岡県浜松市東区神立町119-9
TEL.053-462-6231 FAX.053-462-6230

- 大阪支店 〒550-0012
大阪府大阪市西区立売堀2-5-23
TEL.06-6532-5631(代) FAX.06-6532-5765

- 北陸出張所 〒921-8802
石川県野々市市押野6-59 ドリームT2 101号
TEL・FAX.076-246-6821

- 四国出張所 〒771-1251
徳島県板野郡藍住町矢上原263-40 ルミナス藍住A201
TEL.088-637-3661 FAX.088-637-3662

- 貿易部 〒550-0012
大阪府大阪市西区立売堀2-5-23
TEL.06-6532-7935 FAX.06-6532-6377

- 特販部 〒550-0012
大阪府大阪市西区立売堀2-5-23
TEL.06-6532-5290 FAX.06-6578-7043

- 京都営業所 〒612-8448
京都府京都市伏見区竹田東小屋ノ内町110
TEL.075-602-0678(代) FAX.075-602-0330

- 東大阪支店 〒578-0965
大阪府東大阪市本庄西2-3-15
TEL.06-6747-6961 FAX.06-6747-6985
● 工具課 TEL.06-6747-6983 FAX.06-6747-6059
● F A 部

- 南大阪営業所 〒599-8237
大阪府堺市中区深井水池町3194 ロイヤルハイツ深井110
TEL.072-276-5508 FAX.072-276-5509

- 姫路営業所 〒670-0966
兵庫県姫路市延末321
TEL.079-222-2185(代) FAX.079-222-2187

- 広島支店 〒734-0023
広島県広島市南区東雲本町2-7-9
TEL.082-510-5660(代) FAX.082-510-5663

- 岡山営業所 〒700-0916
岡山県岡山市北区西之町8-20
TEL.086-243-1555(代) FAX.086-243-1559

- 福山出張所 〒721-0907
広島県福山市春日町5-1-13 メゾン石原212
TEL・FAX.084-945-5011

- 九州支店 〒812-0015
福岡県福岡市博多区山王1-8-15
TEL.092-411-2731(代) FAX.092-411-2728

- 北九州出張所 〒803-0836
福岡県北九州市小倉北区中井1-26-14 アンジェロポストII 502
TEL・FAX.093-592-7125

- 熊本営業所 〒860-0833
熊本県熊本市中央区平成3-2-6
TEL.096-370-1811 FAX.096-370-2332

シミズ産業株式会社

〒550-0012 大阪府大阪市西区立売堀2丁目5番23号

☎ 06-6532-0847(代) 📠 06-6532-0891

<http://www.shimizu.co.jp>

新卒採用に関するお問い合わせはこちら
soumu@shimizu.co.jp

