



にっしょう 日商だより

☆第11号☆
平成25年

■■■この「日商だより」は、私たちと何かのご縁があった方々に、差し上げている通信誌です。■■■

◆おかげさまで“45周年”！◆

こんにちは、お世話になっております。日商器材代表の後藤です。
日商だより第11号をお送りいたします。今回は私が担当です。
よろしくお願いいたします。



さて、おかげさまで、日商器材は11月13日で“45周年”を
迎えます。ここまでなんとかやって来る事ができたのも、お客様やお取引先様、
今この『日商だより』をお読みのあなた様を含め、関わってくださった全ての方々の
おかげだと感謝しています。本当に有難うございます。

振り返ってみますと、特に最初の10年間は食べて行くので精一杯でした。(以前
日商だよりでもご紹介しましたが) 私は40数年前 1ドル300円の時代にアメリカ
で生活をしようと、勤めていた会社を辞めて渡航しました。そしてカナダからアメリカ
の西海岸や東海岸のワシントン・ニューヨークの街や国立公園等を3ヶ月間程歩き
回り、手持ちのお金もなくなったので日本に帰って来ました。

そして サラリーマンに戻るのもいま一つの感があり、電卓の出始めの頃であ
ったので、この仕事は今後面白いのではないかと思い、商売を始めました。

特に営業経験があった訳でもなく、あまり深く考えたわけでもなく ただ一生懸命
やってきた中で、沢山の方々に助けられ お陰さまで今の姿があります。そして、そ
の当時の多くのお客様は、今でも日商器材のお客様としてお取引があり、感謝して
もしきれないほどの想いがあります。

バブルの崩壊やリーマンショック等、様々なことを経験してきましたが、45年間
なぜここまでやってこれたのか考えてみますと、おそらく“地道にコツコツと派手な
事をせず経営をしてきたから信用されたのかな”と思います。

ひとつ例をあげますと、あのオイルショックの時です。トイレットペーパーを筆頭



に、今買わないとモノがなくなる！という噂で日本中が大騒ぎ
になっていました。そして、多くの会社がそれに便乗して
モノの価格をどんどん吊り上げていったり、モノが (→裏面)

(続き→)あるのに出さない、とかしていました。極端なことを言えば、何倍もの値段をつけて暴利をむさぼっていた会社がたくさんあったのです。

ただ私は、ある日突然日本中からモノが無くなる筈がないと思い、それはおかしい・・・と、自分のところにあるモノについては必要なお客様には当然、通常の値段で出しましょう、ということをしていました。振り返ってみると、あのとき高く売りつけていた会社の多くは潰れてしまっています。

それ以降もずっと、地道な経営をコツコツやってきた結果が今なのだと思います。勿論いまの世の中、一生懸命コツコツやってさえいれば良いという時代ではありません。これからも時代の変化と共に新しい技術やノウハウを取り入れ、お客様に満足をして頂けるモノをお届けし、お役に立ちたいと考えています。

日商器材を支えてくださる皆様のために、社員一同、一生懸命コツコツと頑張っていきたいと思っています。本当に本当に感謝しております。

今後とも末永く、何卒、よろしく願い申し上げます。

後藤 武

◆発行者コラム◆

今回もまた、最後までお読み頂きまして有難うございます！福井県武生市に住んでいる私のいとは、打刃物の包丁作りの職人として18歳から弟子入りをして15年間修業をしました。そして、地元で実に22年ぶりの独立という珍しい人間です。伝統技術を伝えていくため、期待の新人として頑張っています。

私たち日商器材も、地域のお客様のお役に立てるように、提案内容の向上や、サービス技術の向上に頑張っていきたいと思います。

後藤 涉



■本通信誌をご希望されない方は、大変お手数ですがお名前を書いてそのままFAXして下さいますようお願い致します■

【発行者プロフィール】

日商器材株式会社 専務取締役 後藤 涉 (ごとう わたる)

◆生年月日:昭和51年5月6日生まれ ◆出身地:三重県桑名市

◆経歴:精義小学校→陵成中学校→川越高校→中京大学経済学部

→キヤノンマーケティングジャパン(株)(旧・キヤノン販売(株))→日商器材(株)

◆趣味:カメラ(主に一眼レフで撮る写真ですが動画も好きです。)



後藤 涉

【発行元】

OA機器・複写 情報サービス・測量機 **NSK** 日商器材株式会社

〒511-0068 三重県桑名市中央町2-26

TEL:0594-21-2600 FAX:0594-21-2685

※お気軽にお問い合わせください!