

ナカシマから、お客様への情報誌



連載：ナカシマの面々 本社購買課編

**商売の根源は仕入れが要！  
私たちは仕入れのプロ集団を目指します！**

情報ページ

豊岡営業所・津山営業所「いやさか市」を開催！



株式会社 ナカシマ <http://www.nakashima-corp.co.jp>

**お得意様とメーカーの繁栄がナカシマの存在意義！**  
**みんなに儲けてもらう為、毎日仕入れに奮闘中！**



管継手



管端防食管継手 (PQWK®継手・PCPQK®継手)



ステンレス配管用メカニカル継手 Zlok(ゼットロック)®



ガス用ソフレックス®  
ワンプッシュ®継手・ステンレス鋼フレキ管



**日立金属が生み出す  
信頼の商品群**



私たちは継手メーカーです。  
さまざまな種類の継手を持っています。  
そんな視野の広いモノづくりの技術が、  
ひょうたん印のバックボーンなのです。

# 給湯効率で選ぶなら

## 日立ハウステック

### の、エコキュート。

全機種に高効率ヒートポンプやEPS断熱材（発泡系断熱材）を採用して高い「年間給湯効率（APF）」を実現。しっかり省エネでうれしい、日立ハウステックのエコキュートです。さらに、施工もしやすくなりました！



※一部の旧機種は除きます。



<http://www.hitachi-ht.com/>

株式会社日立ハウステック

お問い合わせ先：株式会社日立ハウステック 関西営業所  
〒532-0033 大阪市淀川区新高 3-9-14 TEL：06-4807-1802



—購買課ではどのような業務をなさっていますか？—  
米津 発注と在庫管理です。ナカシマではいち早くコンピュータシステムによる在庫管理を徹底したので在庫状況はすぐ分かりますが、物件情報、価格変動などの動きを予測して注文をかけます。



購買課 米津 亮(中央)

ナカシマは兵庫県では一番の管材取扱高を誇っているつもりです。だから、顧客からの情報も仕入れ先からの情報もそれだけたくさん集まっています。安全面や環境面で工事現場の環境はどんどん変わってきているし、毎日荒波のように変動する価格に対応するのは、本当に大変なことです。社会経済情勢・業界情勢・現場情報を頭にインプットして交渉する。そんなダイナミックな仕事は他では味わえません。「冷汗をかくときや、夜中に目が覚めるほど緊張もするけれど、みんなに儲けてもらうという中間商社としてのナカシマの使命を実現することが私の夢です。」と熱く語る米津さんにプロ魂を感じました。

名倉 メーカーとのやり取りが中心ですね。営業が受けた物件について、営業または営業アシスタントから注文が来ます。お客様と直に交渉することはありません。そのため、他の部署との関係を円滑にするのも気を使っています。（結構大変です…）  
米津 商品の価格を決めるのも私たち購買課の仕事です。メーカーと良い信

—みなさんずっと購買課に？—  
米津 最初の5年間は営業でした。購買課は3年目です。メーカーとの交渉が主な業務です。  
塩見 勤続年数は聞かないで（笑）。  
名倉 超ベテランです。  
名倉 わたしは購買課に来てまだ半年で、それまでは物流のセンター長でした。今は主に発注を担当しています。  
塩見 以前は営業アシスタントをやっていました。納品書などの伝票の整理、経理の仕事がメインですね。  
米津 それぞれ担当があるとは言っても、電話が鳴れば取るし、在庫が狂っていないか走り回ったりもします。  
塩見 納品書の伝票つものすごい量になるんですよ。毎月1万枚以上の伝

票を処理しています。だからみんなに手伝ってもらってます。それぞれの足りない部分をみんなで補い合う感じですね。  
米津 チームワークは抜群ですよ。周りからは、名倉さんが次男、わたしが長男、塩見さんがお母さん、と家族のように言われています（笑）。



—ナカシマ購買課の強みは？—  
米津 供給力です。点数、メーカーの幅入荷のスピードのどれもが優れていると思います。  
塩見 多種多様な商品を在庫として持っていること、いろいろなメーカーとの取引があること。取引先にバリエーションがあると、突発的な注文にも対応できますし、あるメーカーで廃番になったアイテムでも他に聞けば手配できます。

ナカシマ購買課の強みは「供給力」。豊富な在庫、幅広い取引先を武器に、適正な価格で商品を提供します。



## 豊岡営業所「いやさか市」開催!

去る、6月27日・28日にて豊岡営業所「いやさか市08」を開催しました。  
 今回は工具メーカー14社様、配管資材メーカー4社様、住設機器2社様に加えて水道CADシステム販売会社様、管洗浄薬品メーカー様をお迎えしての開催となりました。社員の日頃の行いが功を奏したのか梅雨真っ只中に開場、穏やかな好天の下で開催する事が出来ました。ご来場頂いたお客様も、当初の集客目標70組様を大きく上回る90組様のご来場、遠くは宮津市からもご来場いただき盛況の内に終える事が出来ました。これもひとえに、日頃からご愛顧いただいておりますお客様のお陰と社員一同、感謝しております。



豊岡営業所 米谷真司



## 津山営業所「いやさか市」開催!

平成20年7月4日、5日に恒例の「津山営業所いやさか市」を開催いたしました。  
 今回は工具メーカー18社様、配管資材・住設機器16社様に加えて水道・電気設備業向け見積もりシステム販売会社様の計35社様をお迎えしての開催となりました。  
 好天に恵まれ猛暑の中お客様が去年の96名を上回る111名のご来場があり、冷夏・焼き鳥などお客様に喜ばれ盛況の内に終える事が出来ました。



津山営業所 細場 悟史



# ナカシマ大食いランキング

ナカシマの社員で投票して決まりました!

**1位** 7票

**赤松 芳行**

- ・昼食を食べ終えた赤松さんは私が食べているのをいつも欲しそうに見ています。(男性)
- ・社内でもよく食べているところを見かけるから。(女性)
- ・お酒も食事も残さずきれいに食べられます。(男性)

**2位** 5票

**平井 伸幸**

- ・毎日3人前ぐらい昼食を食べている(男性)
- ・二葉食堂の焼オム(大)を食べてもまだまだ余裕で「もう一皿食べれそうだ」と言っていた(男性)
- ・昼ご飯の量はハンパじゃないです。おにぎり大きすぎです。なぜ背が小さいんでしょうか?(男性)

**3位** 4票

**高橋 史典**

- ・弁当の後にインスタントラーメン等を食べています(男性)
- ・痩せの大食いにはふさわしいと思います(男性)
- ・痩せの大食い、喉わにや損ぐらい喰う、若さで喰う(男性)

**4位** 3票

**松下 陽介**

- ・月に一回のカレーの日には弁当を食べた上にカレーを何杯も食べている(男性)
- ・二葉食堂の焼オム大盛りを2人分食べていた(男性)
- ・毎日3人前ぐらい昼食を食べている(男性)
- ・北海道旅行でホテルのバイキングを朝から大盛り食べていた。最後の締めにかレーを大盛り食べている姿を見てちょっと気持ちが悪くなった(男性)

**5位** 2票

**石井 潤**

- ・焼き肉を食べにいったとき、ご飯大盛り2杯に冷麺やその他モリモリ食べていた(男性)
- ・1Fで何故か食べているところを見かけた事がありますが、大量に食べていました。2~3人前はいけます(女性)
- ・北海道旅行で二日酔いの僕の目の前でジギスカンをおかわりしまわっていた。あの細身でどこに…。間違いなくナカシマNO.1(男性)

**女性1位!!**

**増田 千秋**

- ・細身なのに想像以上に食べるのでびっくりです(女性)
- ・見た目は裏腹によく食べる。会社で取っているお弁当も女の人はだいたい食べきれないのに増田さんはペロリと完食しています。ビックリ!(女性)

**番外編**

**藤澤 祐樹**

- ・昼食に誘うと「ムッシュ」に行きたいとよく言う。大盛りの店が好きなのか?(男性)
- ・食べてばかり(男性)

**山本 和明**

- ・割り勘する人がかわいそうな気がする(男性)
- ・はずかしい(男性)

**細場 悟史**

- ・ケーキを27個食べたそうです(女性)

**中島 生吉**

- ・回転寿司で最高47皿(本人)

## ナカシマ社員のオススメ&いきつけのお店

**豚平(ラーメン)** 中国道 院庄インター降りてすぐ

- スタミナラーメンと餃子とライスのみ。元気の出るラーメン(一日3時間しか営業していない)。
- 豚骨は貴重な「げんこつ」の部分を使い、他にも鶏ガラと野菜をじっくり煮込んだコラーゲン・カルシウムたっぷりのスープで一度食べるとやみつきになります。チャーシューは6枚も入ってこれまた美味しいです!餃子とキムチもサイドメニューであります!これもお勧め!開店前からいつも行列して待っている人がいる津山の人気のラーメン店。

**「インデアン」のカレー** 姫路市安田

- 癖になる味。さらとしたルーがご飯に絡んでガツリいけますよ!カレー専門店では姫路で古いお店で、お母さんと娘でお店を営みます。おすすめです。 <http://www.indean.jp/>

**小林松涛園のまっ茶ソフト** 姫路 二階町通り

- 子供の頃から食べている姫路の隠れた名物商品。個人的にはその場で作るソフトより、事前で作って冷凍室に入れている堅めの方が好きです。姫路に出た時は必ず食べます。

**とんかつ いわしろ** 姫路市駅前町

- 昔ながらの定食屋で、店内は広くないが、定食はリーズナブルで、味もよく、昼は満員状態。変わった名前メニューが多く、おすすめは「三角定食」。フライが3種類でその上にかける玉子ソースが絶妙。

**すーぶ房 くだら** 神戸元町

- 本格的な韓国スープ料理の「百済」の新展開。メインとして楽しめる具たくさんスープメニューが豊富に揃っています。韓国から直接仕入れる調味料をたっぷり使っているからどれも奥深い味わいです。私のおすすめはピリ辛豆腐スープ!10種のスパイスと豆腐、韓国もち、タマネギなどを煮込む人気のピリ辛豆腐スープでほのかな甘味と汗をかき辛さがけになりそう。スープはすべてご飯と漬物が付いており、お替わりも自由。是非、ナカシマ阪神支店へこられる方は寄って帰って下さい。(神戸高速鉄道阪急線花隈駅西口より徒歩約1分) (JR元町駅西口から徒歩約10分)

**二葉食堂 ヤキオム** 姫路市北条

- 量が多くて、安くウマイ!又、見た目以上にあっさり食べやすい。何度も食べたくなる味です。
- 安い。うまい。量が多い!老夫婦で店をやっている。昼時忙しくて奥さんの機嫌が悪い。たまに店に行くと夫婦ゲンカが見られる。事前に予約注文が正解です。

**ラーメン一刻の赤ラーメン** 豊岡

- 見た目はとうがらしで真っ赤ですが、食べるとあまり辛くない。しかしなぜか大量汗が出ます。

## 《第6回》ナカシマ 今年もやります!!

# いやさか市

とき **10月25日(土) 雨天決行**  
AM9:00~PM6:00

ところ **ナカシマ本社社屋**  
〒670-0944 姫路市阿保甲878番地  
TEL(079)281-7071(代) FAX(079)281-7007

当日ご来場の方にもれなく豪華景品が当たる

### 大福引大会

奥様と一緒にご来場の方先着100名様

### トイレトペーパー(4ロール)プレゼント

あの駅そばコーナー

ゴルフ用品即売会

## エコキュート・電気温水器からの高温排水に対応!

# 高温排水システム

**高温排水システムの特長**

- ・耐熱樹脂により優れた耐熱性(90℃)を發揮し、管路を守ります。
- ・耐食性に優れ、管路が錆びません。
- ・継手と管の接合部に段差が無いいため、スムーズな流れを確保します。

**集合住宅の配管例**

**HTパイプ 品番 2002**

- ・13×4m~150×4m
- ・40×1m, 40×2m **NEW**
- ・50×1m, 50×2m, 50×3m
- ・75×3m

3m品は集合住宅の高温排水立管に、1m, 2m品はエコキュート排水横枝管、食洗器高温排水管に最適!

**耐熱排水トラップ監型 品番 2477/2479**

- ・シロ口目無し(流出口40, 50) **NEW**
- ・目付付き(流出口40, 50)
- ・目無し **NEW** (流出口40, 50)

**高温排水用 品番 2196**

ヤリトリ機能付90°Y 滑剤レスゴム輪を採用!

- 75×50P (差口型)
- 75×50S (受口型)

伸縮継手50+HTDVチース50の組合せで対応可能!

**HTDVチース 品番 2194**

- ・50×40
- ・75 **NEW**
- ・50
- ・75×50

**高温排水用伸縮継手 NEW 品番 2192/2196**

ビッド内横主管に使用

- ・呼び径50
- ・呼び径75, 100, 125

戸建て住宅の高温排水もお任せください!

※当パンフレットは製品特長をご案内するものです。実際の製品ご購入・ご使用に際しては専用カタログをご参照ください。

**KC Kubotaシーアイ株式会社**

京セラが考える、日本の新しい住宅用ソーラー発電システム

# 「SAMURAI」

日本のソーラーは美しく、力強く。

**KYOCERA**

**株式会社京セラソーラーコーポレーション**

**大阪営業所**

〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-5-24 第一生命ビル4F  
 TEL: 06-6399-2501 FAX: 06-6399-2504  
 フリーコール: 0120-33-5582 <http://www.kyocera.co.jp/solar/>  
 ※お問合せは、担当営業までご連絡下さいませ。

連載 ナカシマの面々 **本社 購買課編**

公共事業の減少、原材料価格の高騰等我々を取り巻く環境は特にこれからが正念場を迎えるといっても過言ではありません。その中で、ユーザーニーズをもっと知りたいというメーカーは多い。そんな時ナカシマを利用してほしい。もっとみんなが儲かるように、業界を変えていきたい。それがナカシマの存在価値なんだと自負しています。購買課の努力と挑戦はまだ続きます。



名倉 配送システムがしっかり確立されていますので、素早くお客様にお届けできます。あと、営業はもちろんそうですが、商品についての知識が豊富なことは、プラスαのサービスだと思います。今は値上がりが続いています、価格はもちろん、商品の確保でさえ、ままならない

名倉 子どもの過すとリフレッシュしますね。でも休みの日はだらだらと寝

名倉 お客様の前には出ない分、縁の下の力持ちでありたいと思います。お客様や工事現場のニーズや変化に合わ



購買課 名倉 基充

— 供給力の強さは、お客様にとってどんなメリットがありますか？

塩見 何でも揃うこと。あちこちに問合せをしなくても、ナカシマなら電話一本ですべて揃うと思いますよ。

米津 価格の面でも、納期回答の時点で、他とは違うと思われるはず

米津 創業以来、先輩方が築き上げてきた信頼関係のおかげで仕入れ先もナカシマを大事にしてくれています。名倉 他社を知らないのでもよく分からないんですが、(笑)。入荷のスピードは早いですね。たいていの商品は注文の翌日には入荷します。

# お客様に「さすがはナカシマ」と言われたいですよね。目指すは業界ナンバーワン！

状況です。今買うべきなのか？どのくらいの量を買うべきなのか？毎日が戦場です。お客様に供給できないくらい商品がなく、危機的な状況もくり抜けて、現場が終わったときにはホッとします。でもそれが出来るのがナカシマの強みです。

— やりがいを感じる瞬間は？

塩見 他の部門と違って、購買課には区切りがないんですね。発注して、入荷して、出荷して、また発注して…。エンドレスなので、達成感を味わうチャンスがほとんど無いです。毎日必死です。

米津 上手に買い付けができて、商品確保できたときは嬉しいですよ。でも、嬉しいときほど「これで満足したらあかん。まだまだや」と自分を戒めていますね。

塩見 米津さんはストイックだから(笑)。

名倉 塩見さんの仕事を手伝っているときに、伝票の金額が合ったときは嬉しい。

塩見 あー、それはありますね。バチつと合うと達成感があります(笑)。

— みなさんのストレス解消法は？



購買課 塩見 恵美

— 今後の目標は？

塩見 お客様の求めている情報をつかんで、もっともっとスピーディーに伝えられるようにすることですね。それは新工法や価格情報、新商品や加工品、ユニット化された商品など時代は大きく動いているということ伝えていくことは大きな目標です。

名倉 お客様の前には出ない分、縁の下の力持ちでありたいと思います。お客様や工事現場のニーズや変化に合わ

## 住宅品質確保促進法対応製品 基礎貫通スリーブ

**KS / KSS** シリーズ

排水用 / 給水用 標準基礎対応・深基礎対応



「満足できる住まいづくり」のサポート

マイザワでは「住みやすい家づくり」を追求、給水管路・排水管路の施工を全面的にバックアップいたします。「高品位住宅」の建築には、マイザワ製品を安心して選びただけですことを約束します。

PVC 製雨水マス・雨水浸透マス  
**UMA/SUMA** series  
100-150/100-200/125-200  
150-200/200-200/150-300  
200-300/250-300 [NEW]

**前澤化成工業株式会社**  
http://www.maezawa-k.co.jp/

詳しくは資料をご請求ください



連載:ナカシマの面々 次回は豊岡営業所をレポートします!

### 編集後記



生産から消費に至る商流と物流の中で、中間に位置する卸売業だから担える機能、また果たさなければならない役割がたくさんあります。メーカーは常に売れ筋を把握して、売れない製品を作らなくて済むように。得意先は、現場でのムダを省き、利益を確保してもらうために。市場開発や商品開発のための情報収集など、ナカシマが旧態依然とした管材業界において革新的な企業であり続けるために、購買課は努力しています。「62年の歴史は信用力の証、ナカシマに行けばなんとかなる」という歴史を更に発展させたい。商品調達力・情報提供力・在庫管理能力・デリバリー力・コンサルタント力など、お得意様とメーカーの繁栄に貢献する三位一体となった共存共栄の核として更に進化し、単なる卸売社の枠を超えて「存在を期待される企業」になりたい。」そう常務取締役兼商品管理部長である中井は語っている。