

電子ディスクグラインダ **ブレーキ付**

パッと離しても
すばやく止まる安心設計



G 10BYEQ

G 13BYEQ

- 徹底した安全性 パドルスイッチ+ブレーキ採用
- キックバック軽減システム ● 再起動防止機能
- 2アクションスイッチ ● ソフトスタート ● クラスNo.1*の研削性能

G 10BYEQ 100V ブレーキ付 サイドハンドル付	希望小売価格 ¥27,900 (税別)
G 10BYEQ 200V ブレーキ付 サイドハンドル付	希望小売価格 ¥27,900 (税別)
G 13BYEQ 100V ブレーキ付 サイドハンドル付	希望小売価格 ¥31,000 (税別)
G 13BYEQ 200V ブレーキ付 サイドハンドル付	希望小売価格 ¥31,000 (税別)

*: 2020年7月現在、国内電動工具メーカーにおいて(当社調べ) (100/125mm電子ディスクグラインダ)

コードレススタッカ **マルチボルト(36V)**

流れるような軽快さ。
業界No.1*の快速&ハイパワー



N 3604DJ

N 3610DJ

- 柔らかい防水シートから硬い木材まで幅広い用途に対応
- ダントツの速射性、ダントツの打込み力

N 3604DJ XP マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・急速充電器(UC 18YDL2)・ケース付	希望小売価格 ¥81,000 (税別)
N 3604DJ NNK ケース付、蓄電池・充電器別売	希望小売価格 ¥55,800 (税別)
N 3610DJ XP マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・急速充電器(UC 18YDL2)・ケース付	希望小売価格 ¥81,000 (税別)
N 3610DJ NNK ケース付、蓄電池・充電器別売	希望小売価格 ¥55,800 (税別)

*: 2020年7月現在、国内電動工具メーカーにおいて(当社調べ) (J線対応コードレススタッカ)

ロータリハンマドリル

手軽に簡単、さっと穴あけ!

- 穿孔スピード約19%UP*
- 軽量・コンパクト・
- 負荷に強いパワフルモーター
- 打撃力2段切替機構
- ラビリンス風窓採用で、粉じんの侵入を抑制し、モーターを保護



(ビット別売)

DH 18PG
ケース付、ビット別売
希望小売価格
¥26,000 (税別)

*: 当社従来製品DH 18PB形との比較。コンクリートへの穴あけドリル径φ5〜φ10の平均値(条件によって異なります。)

コードレスジグソー **18V** / 電子ジグソー

スムーズ&
スピーディーな
身のこなし。

- ブレードのガタつき低減 & 切断スピードアップ



CJ 18DA

CJ 90VST2

CJ 18DA XP マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・急速充電器(UC 18YDL2)・ケース付	希望小売価格 ¥66,800 (税別)
CJ 18DA NN 蓄電池・充電器・ケース別売	希望小売価格 ¥36,000 (税別)
CJ 90VST2 ケース付	希望小売価格 ¥19,500 (税別)

コードレスワークライト **10.8V**

さらに小さく、より手軽に明るい!

- シーンに合わせて選べる照射モード
- 照射角度を自由に調整可能
- 明るさ強/中/弱の3段階切替
- 最大照度6,000ルクス(トーチライト部)



2way
(蓄電池別売)

UB 12DA NN
蓄電池・充電器別売
希望小売価格
¥6,100 (税別)

電子ハンドグラインダ

二重絶縁になってさらに安全性UP!

- 小形・軽量で使いやすい
- ダイアル式無断変速で追加工・仕上げ研削作業に最適



(トイシ別売)

GP 2V(SC)
ケース付
希望小売価格
¥51,100 (税別)

* お買い上げ日から2年間または充電回数1,500回以内(BSL 3660は1,000回)の電池を保証します。(ただし、いずれか先に到達するまでの期間)取扱説明書に従った正常なご使用状態で故障した場合に、保証書記載内容に基づき保証いたします。詳しくは、保証書をご確認ください。2年保証は、BSL 1460、BSL 1860、BSL 3660、BSL 36A18、BSL 36B18、BSL 36A18B、BSL 36B18Bのみ対象です。
** 保証期間中に取扱説明書に従った正常なご使用状態で故障した場合に、保証書記載内容に基づき保証いたします。詳しくは、製品に同梱の保証書をご確認ください。

HiKOKI イベント情報

当社WEBサイトにてご販売店様での展示会や実演会といったイベント情報を公開しております。

<http://event-org.hikoki-powertools.jp/>

インターネットでも情報提供しています

HiKOKI ホームページ

<https://www.hikoki-powertools.jp>

編集・発行 / 工機ホールディングス株式会社

LINE@ × @hikoki

友だち登録でお得な情報をGET!

▶ 電動工具総合カタログ

右記の二次元バーコードをスマートフォンやタブレット端末のバーコードリーダーで読み取るとWEBカタログにアクセスできます。

<https://www.hikoki-powertools.jp/catalog/powertools/>

マーケティング部

〒108-6020 東京都港区港南二丁目15番1号(品川インターシティA棟)
Tel: 03-5783-0628 1973年4月創刊(旧称: コーキトピックス)

KOKI PRESS

- ▶ 新年 特別対談
- ▶ 話題店を訪ねて
 - (有) 卸町マルナカ
 - 道具屋利作ワークス
 - (有) 渡辺機工
- ▶ NEW PRODUCTS
新製品のご紹介(2020年8月以降発売)



HiKOKI NEW PRODUCTS WH 36DC

最速・最短・最軽量の相棒 エボリューション

* 2020年9月現在、国内電動工具メーカーにおいて(当社調べ) (36V コードレスインパクトドライバ) 注) ビット、カラープレートは別売です。

HiKOKI
UNLEASH the NEXT



森澤 篤

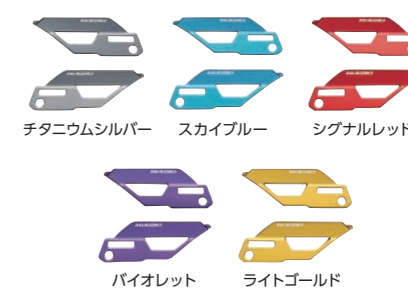
代表取締役 社長執行役員 兼 CEO



吉田 智彦

常務執行役員 日本事業統括本部長兼 COO

WH 36DC用カラープレート



明けましておめでとうございます。皆様、新しい年を健やかに迎えることと心からお慶び申し上げます。旧年中は弊社製品の販売に格別なるご支援とご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

年頭にあたり、弊社の今後の方向性につきまして、代表取締役 社長執行役員 森澤篤と常務執行役員 日本事業統括本部長 吉田智彦の対談をお届けしてまいります。

—— 弊社も昨年はコロナウイルスの影響を受けました。その振り返りと、今年の取り組みについてお聞かせください。

森澤 昨年はコロナウイルスが、世界中の社会・経済に大きなダメージを与えました。現在も予断を許さない状況ですが、この難しい時期においても販売店の皆様には、さまざまな形でご支援・ご協力をいただきましたことをこの場を借りて初めに御礼申し上げます。我々の事業も2020年の春先頃には大きな影響を受け、特に製品供給の部分に関しては、皆様に多大なご迷惑をおかけしてしまいました。しかし徐々に持ち直して、現在ではしっかりとしたビジネスが展開できるようになっております。引き続き、お客様に信頼いただけるよう邁進してまいります。我々は今「カスタマー・イズ・アワ・ボス」というポリシーを徹底させ、全社一丸となって



販売店様・ユーザー様が求めることを形にし続ける「カスタマー・イズ・アワ・ボス(お客様が私たちの真の上司)」の実現に向けて

取り組んでいます。これは「お客様が私たちの真のボスである」という意味です。「事業は自分たちのためではなく、お客様のために行うものである」という考えを全社に発信しています。製品を開発する際も、技術的な優位性を追うことはもちろん大事ですが、それだけではなく、我々のボスである販売店様やユーザー様にとってベストなものは何かを考えます。実は技術的な優位性よりも、使い勝手やデザイン性が求められているのかもしれない。お客様が本当に必要とされているものを追求していく決意で取り組んでいます。

吉田 これまではメーカー目線、一方通行の製品開発やプロモーションもありました。現在は販売店様やユーザー様の声にしっかりと耳を傾け、お客様が一番に考えた施策を行っていくことを心掛けており、今後もこれを追求していくこととお約束します。従来の常識を壊すようなことでも、お客様に喜んでいただけるのなら、積極的にチャレンジしていきたいと考えております。

—— 弊社はグローバルで事業を展開しています。その中で日本市場についての位置付けや重要性をお聞かせください。

森澤 弊社グループの本社は日本にあり、製品開発や企画などの中枢機能はすべて日本にあります。今後、世界を相手にシェアを拡大していくと考えた時、日本市場は非常に重要であると感じています。なぜなら、日本のユーザー様が工具に求める要求水準の高

さは、世界でもトップクラスだからです。職人さんたちはご自身の仕事に誇りを持っておられ、パワーだけでなく、使い勝手や精度など、工具に対しても非常にこだわりが強い。こうしたプロのユーザー様を相手に事業を展開するということは、私たちは鍛えていただけのわけですから、国内で認められればグローバルでも勝てる会社になると、私は思います。このため、日本市場は最も重要な市場として、今後も強化していきます。

吉田 日本発のグローバル企業として、まず母屋としての日本が大切です。日本に元気がないと、世界も元気にできません。私は日本事業統括として、そうした点を意識してチームをリードしています。昨年は幾つかの新しい取り組みを行い、大きな手応えがありました。結果として、我々と共に歩みを進めていただけたという販売店様も増えていきます。叱咤激励も多く頂戴していますが、その一つ一つが愛情の裏返し。こうした声にしっかりとお応えしていくことも「カスタマー・イズ・アワ・ボス」のひとつの形です。そして販売店様と共に更に成長していきたいと考えております。

森澤 日本市場の重要性を考えると、製品はもちろん、アフターサービスやマーケティングなど、日本初の取り組みがどんどん出てくると良いなと思いますね。

吉田 この業界は技術革新だけでなく、商売のやり方に関しても改革の可能性が眠っていると感じています。たとえば、職人さんの

道具は、黒など落ち着いた色使い・デザインであるべきだという固定概念が我々にもあったのではないかと。ユーザー様の好みや流行を取り込んでいくことで、ユーザー様は新鮮に感じるかもしれません。電動工具に対して消費財のマーケティングがそのまま通用するとは考えていませんが、参考となるアイデアはたくさん持っていますので、期待していただきたい点でもあります。

—— 昨年10月に発売した新形インパクトドライバWH 36DCのカラープレートも好評です。ユーザー様や販売店様からも、面白いことに取り組んでいるねという声もあります。

森澤 カラープレートに関しては、職人さんのカスタマイズできる工具があってもいいのではないかと一言がきっかけでした。そこからいろいろなアイデアがポンポン出て、すぐにカタチになったわけです。こうしたニーズを形にして市場に出せる点も弊社の強みのひとつではないでしょうか。もちろん日立工機時代からの技術面での圧倒的な優位性は、今後も一切妥協するつもりはありません。そこはさらに強化しつつも、我々の優れた製品群をユーザー様の体験にどう落とし込んでいくか、議論を重ねながら進めていきたいと考えています。

—— 昨年は売れゆきは好調ながらも欠品で製品をお届けできない時期がありました。マーケットにおける新製品の重要性についてはいかがですか。

吉田 プロのユーザー様は常に新製品を求めている、そして当たり前ですが、職人さんたちは本物を求めている、と改めて感じました。職人さんの要望に応えた製品をお届けできれば、その手応えというか、反響はすごいものがあります。我々としても、単に新製品を出すだけでなく、実力を伴った本物の新製品を出さなければならない、と身が引き締まる思いです。

森澤 我々のメインターゲットとなるプロのユーザー様は、良い製品はすぐにわかっていただけます。このため、日本市場は大変やりがいのある市場だなと感じています。

吉田 職人さんにご満足いただければ、販売店様も弊社もうれしい。WIN-WIN-WINの関係が構築できます。現在、デモカーで実際に現場に出向いて職人さんたちに我々の製品を触っていただく機会を設けております。タッチ&トライと呼んでいます。実際に触ることで製品の良さを理解していただけますし、ご意見・ご要望があれば頂戴して持ち帰ることができる。販売店様にもユーザー様にお勧めしていただきやすくなります。この活動は今後も積極的に行ってまいります。

森澤 一人でも多くの職人さんに我々の製品を触ってもらうためには、販売店様のお力が必要で。数多く頂いている実演機のご要望にできる限りお応えしつつ、販売店の皆様からのお力添えをいただき、共に電動工具業界を盛り上げていきましょう。

—— 修理・アフターサービスに関するご要望もいただいております。アフターサービスに関する今後の取り組みを教えてください。

吉田 弊社の製品がいかに素晴らしくても、アフターサービス対応に不安があれば使っていただけません。これまで修理拠点によって、修理期間や作業内容にバラツキがあったため、それらを改善するための活動を開始いたしました。すでに販売店様から修理期間が短くなって、HiKOKI(ハイコーキ)を勧めやすくなったという声も届いています。まだまだ足りないところはあると思いますが、アフターサービスは更に強化して参りますので期待していただければ幸いです。

森澤 期間短縮、作業内容の統一など、アフターサービスの満足度を高めていく取り組みが本格的にスタートしました。これまでアフターサービスの面で不安のあったお客様も安心して我々の製品を使っていただける体制を整えています。ぜひ、ご期待ください。

今後も「カスタマー・イズ・アワ・ボス」を推進し、販売店様のご期待にお応えすべく全社一丸となって取り組んでまいります。本年も皆様のご支援とご協力を何とぞよろしくお願い申し上げます。

※本対談は感染症対策として、アクリル板を設置しています。



有限会社卸町マルナカ

〒983-0003 宮城県仙台市宮城野区岡田字南高屋敷18-1
電話：022-259-2001 FAX：022-259-2010

代表取締役 藤澤 伸一(三代目)
創業年 昭和48年(1973年)
従業員数 男性4名 女性4名(計8名)
商圏 宮城県全域
主な取扱商品 電動工具、建築金物、建築資材、大工道具



「卸町マルナカ」外観



売れ筋のインパクトドライバ



壁面にもHiKOKI製品を展示

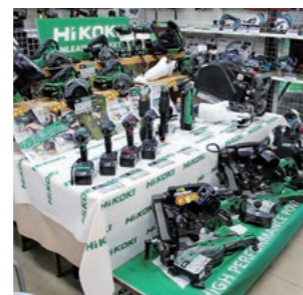


「卸町マルナカ」スタッフ

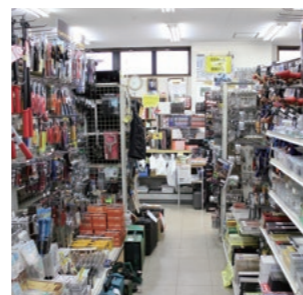
先代からの願いで継ぐことを決意。 メーカーでの修行を経て店舗へ

人口109万人を擁する東北地方唯一の政令指定都市、宮城県仙台市。都心部にも多くの緑があることから、社の都とも呼ばれています。今回、大通り沿いの交通の便に優れた場所に店舗を構える「卸町マルナカ」さんをお訪ねしました。

「卸町マルナカ」さんは、工機ホールディングスと縁の深い会社でもあります。創業者で現会長の佐藤良美さんは、弊社のOBです。入社10年目の節目に、一念発起して独立されました。創業当時は、朝も夜も休みなく、足しげく現場に通ってお客様を開拓。こうした足を使った営業スタイルは、現在にも受け継がれているようです。そして現社長の藤澤伸一さんも、弊社で4年間営業として活躍されました。「私はもともと店を継ぐつもりはなく、大学卒業後に別業種の会社で営業をしていました。数年後、本社勤務の辞令が出た際に、この仕事を一生続けるか、転職するか、父に相談したのです。当時、卸町マルナカの二代目社長だった父から、店を継いでくれないかと頼まれました。子どもの頃から父に何かをお願いされたことなどなかったのが、驚きましたね。それまで親孝行もしてこなかったし、「よし継ごう！」と決意。ただ、すぐに店に入っても役に立てないので、メーカーで修行をしようと考え、会長がOBでつながりのあった御社にお世話になりました。今の自分があるのも、当時の先輩方や担当した販売店さんのおかげです。感謝しています」と、藤澤社長は入社までの経緯を話されます。



入り口付近に展示されたHiKOKI製品



様々な商材が並び店内

会長や先代が積み上げてきたものを
引き継ぎ、地域に密着した商売で
当社のファンを増やしていきたい。



代表取締役 藤澤 伸一 さま

一期一会、一つ一つの仕事を大事に。 県内随一の軽快なフットワークを自負

2015年、お店に戻ってきた藤澤社長は、確かな知識と磨かれた営業手腕を発揮され、売上アップに貢献されます。しかし、2019年8月に先代社長のお父様が急逝。翌月、社長に就任されます。「将来的には社長になるつもりではありましたが、予期せぬタイミングでした。亡くなったのは、お盆前の、現場が非常に忙しい時期だったのですが、多くのお客様に葬儀に参列していただき、父は愛されていたんだなと実感。息子として誇らしい気持ちになりました。」

「卸町マルナカ」さんの強みのひとつに、軽快なフットワークがあります。社長を含め、3名の営業が注文を受けて、現場までスピーディーに商品を配達。また新規開拓にも余念がありません。「ご注文は当日配達をモットー。お客様が欲しいものをすぐに届けたいと、現場の仕事が止まってしまうから。フットワークの軽さでは他店に負けません。走行距離は県内随一だと自負しています。そして店舗の女性陣が接客や注文の手配など、営業をサポートしてくれるので、安心して外回りができるというのも大きいですね」と社長は話されます。同社では藤澤社長就任後、積極的に新規開拓に取り組んでおられます。「会長や先代が積み上げてきたお客様との関係にあぐらをかいては、発展はありません。既存のお客様を大事にしつつも、新しいお客様を取り込んでいきたい。人とのつながり、一期一会を大事に、一つ一つの仕事を一所懸命行うことを心がけています」と意気込みを語ります。



倉庫には多彩な商品を在庫



売れ筋のチップソー



PR紙とオリジナルテーマソング

お客様の声に応え、中古品を販売。 定期的な来店、ついで買いが増加

古い機械が必要、お買い得な商品が欲しいという声に応え、「卸町マルナカ」さんでは、2年ほど前に古物商許可を取得され、中古品の販売を開始されました。中古品を目当てに来店され、ついでに他の商品を購入されるお客様も増えたそうです。

展示会は1月に初売り、7月にビール祭りを開催。初売りは豪華な景品を、ビール祭りは缶ビール6本セットをプレゼントしており、毎年お客様が楽しみにされている行事です。その他、販促活動として毎月「マルナカトピックス」というPR紙を発行し、請求書とともにお客様へ郵送。このPR紙は藤澤社長が自ら制作しており、「昔ながらの販促方法かもしれませんが、反響は大きく、今後もずっと続けていきたい」と話されます。

売れ筋商品をお伺いすると「高圧ねじ打機(WF4HS)とコードレス卓上スライド丸のこ(C3606DRB)は、かなり売れています。ねじ打機に関しては、打感やパワー、スピード感など、お客様の要望がすべて取り入れられており、非常に好評です。またマルチボルトのバッテリーは18Vの製品にも使えて、ユーザーのことを考えた設計で、とても良いと思います」とご評価いただきました。

「会長や先代が培ってきたものを引き継ぎ、地に足をつけて、地域に密着した商売で、当社のファンを増やしたい。またメーカーや問屋さんからも魅力を感じる会社にしていきたい」と語る藤澤社長。三代目として、今後どのように同社を発展させていくのか。その手腕に期待が膨らみます。

道具屋利作ワークス

〒963-8045 福島県郡山市新屋敷2丁目135
 電話：024-926-0300 FAX：024-926-0330

安達屋金物株式会社 道具屋利作USED
 福島県郡山市八山田6丁目218 福島県郡山市備前館1丁目127番地

代表取締役社長 大藤 隆士(三代目)
 創業年 昭和17年(1942年)
 従業員数 男性11名 女性6名(計17名)
 商圏 福島県全域
 主な取扱商品 電動工具、作業工具、安全用品、作業着
 ホームページ <https://xn--pckua4n0b424v5rd.com/>

持ち前のバイタリティと営業力で 商圏を広げ、新規顧客を獲得

多くの企業が鎚を削る人口33万人の商工業都市、福島県郡山市。そこに営業開始から約5年で9,000名を超える会員を獲得し、職人さんから多くの支持を集めるプロワークセレクトショップがあるのを御存じでしょうか。「道具屋 利作ワークス」さんです。独自の営業スタイルと先見性ある広告戦略によって、福島県郡山市のみならず全国のワークショップ・職人さんからも注目を集め、その認知度は全国的にも広く浸透しつつあります。「鍛冶屋を営んでいた創業者、大藤利作は『刃物の目利きに長け、刃物を一見してその切れ味を見切った』と伝え聞いています」と語るのは「利作ワークス」さんを事業展開する大藤隆士社長。昭和17年創業の「安達屋金物株式会社」さんの3代目として忙しい中、今回の取材オファーを快諾していただきました。

「利作ワークス」さんではメーカーや問屋さんを招いての勉強会を活発に行い、新しい挑戦や確かな知識の蓄積をされています。創業者であり店名にもなっている利作さんの精神をしっかりと受け継いでいるようです。

大藤隆士社長は、自動車部品の販売を行う営業職を経験したのち、家業の金物屋へと戻られます。この際に大きな戸惑いと苦悩を味わったそうです。「昔ながらの町の金物屋商売では、これからの時代の変化に対応することが出来ないのではないか」。そして、お客様を待つ店舗型の営業スタイルから、積極果敢な飛び込み営業・新規開拓へと大藤社長は動き始めます。「当初は相手にすらされませんでした。顧客を求めて誰も営業に訪れないような遠くまで足を伸ばすこともしばしばです。大事なのは始めることです」。



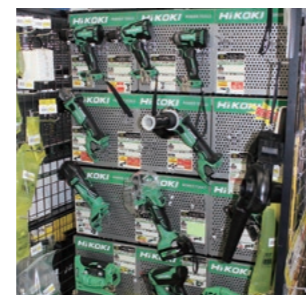
「道具屋利作ワークス」外観



人気のHiKOKI製品



「道具屋利作ワークス」スタッフ



手に取りやすい展示



好評の「黒猫」

始めることが大事。
失敗なんかないんです。
違ってたら改善していけばいい。



代表取締役社長 大藤 隆士 さま

eコマースやYouTubeチャンネルなど、 積極的に新たな取り組みにチャレンジ

【挑戦なくして、向上なし】。大藤社長が2007年の社長就任時、策定された会社理念です。「挑戦しなければ、個人も会社も成長しません。『失敗が怖くて挑戦できない』という人がいたとします。でも失敗なんかないんです。違うなと思ったら改善していけばいい。大事なのは始めることです」と力強く語る大藤社長。現在も購入履歴やポイントの貯蓄・管理ができる「利作ワークスアプリ」の開発や、有料デリバリーサービスなどの新規サービスの準備を行っており、すでにその視線は新しい挑戦を見据えているようです。また、業界内でもその効果が懐疑的だったeコマースをいち早く導入し、先駆的な企業戦略にもチャレンジされます。「もちろん最初は私ひとりです。eコマースに関する知識やPCスキルを半年かけて勉強し、手探り状態からのスタートです。幸いにも初月からある程度の売り上げを上げることが出来ましたが、さらに発展させるため、多くのトライ&エラーを繰り返す苦労の連続でした」。

こうした苦労が実を結び契機となったのは、2017年のYouTubeチャンネルの開設でした。ブームに先駆けて開設し、2020年12月現在、チャンネル登録者数9150人、最高視聴回数18万回以上を誇る人気チャンネルへと成長を遂げます。「お客様との壁を取り除くこと。これがチャンネル開設の一番の目的です。私たちが笑顔で商品を紹介すれば、面白い店だな、と興味を持って頂けるかも知れない。新しい商品をお客様に紹介しながら、入りやすいお店作り、何でもスタッフに気軽にご相談いただける雰囲気づくりの一環としてYouTubeを活用しています」。

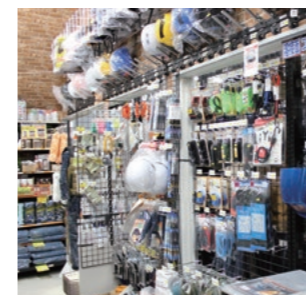
退路を断ち、宇都宮店をオープン。 将来を見据えた商品構成へ

「当店で売れ筋商品は36Vマルチボルト電動工具です。コードレスインパクトドライバ(WH36DC)、コードレス振動ドライバドリル(DV36DA)、コードレスディスクグラインダ(G3610DA)など。マルチボルトバッテリーの18V・36V電動工具の互換性とコンパクトな軽快性は、多くのお客様からも好評です。36Vのハイパワーと堅牢性、18Vの軽快性をユーザー様が選べるのもまたいいですね」と大藤社長からうれしい評価をいただきました。

「利作ワークス」さんでは、2021年2月に栃木県宇都宮市に新店舗をオープン予定。驚くことに、大藤社長は郡山市の自宅を処分し、宇都宮市に住まれるそうです。並々ならぬ覚悟を感じます。「いつでも帰って来られると思っただけは失敗する。絶対に成功させるんだと腹をくくらないと、従業員も中途半端な気持ちになってしまいますから」と力強く語られます。5年後には茨城県内への出店も視野に入れておられるそうです。

「人口減少にともない、今のままでは住宅産業の衰退は避けられないでしょう。金物屋も従来と同じような地域密着型の商売では厳しい。今後どういった商品を取り扱っていくのか、冷静に見極めていかないといけない」と話す大藤社長。すでに「利作ワークス」さんでは、ワーク系の作業服であったり、5G普及により需要増が見込まれるインフラ関連の商品を取り揃えるなど、先を見越した商売を始めておられます。

時代の趨勢を見極め、常にアンテナを張り、常に新しい挑戦を続ける「利作ワークス」さん。今後どのような進化、発展を遂げていくのか。将来が楽しみなお店です。



多種多様な素材を展示



作業服は試着室で試着が可能



商品の問い合わせにも迅速に対応



YouTubeチャンネルでも積極的に情報発信



「渡辺機工」外観

有限会社渡辺機工

〒988-0053 宮城県気仙沼市田中前三丁目6-10
電話：0226-23-4745 FAX：0226-23-4642

代表取締役 渡辺 和彦(創業者)
創業年 昭和53年(1978年)
従業員数 男性4名 女性2名(計6名)
商圏 気仙沼市、宮城県北部、岩手県南部
主な取扱商品 電動工具、建築金物、建築資材
ホームページ <http://watanabekikou.com/>



HiKOKI製品展示コーナー



修理が行われる作業台

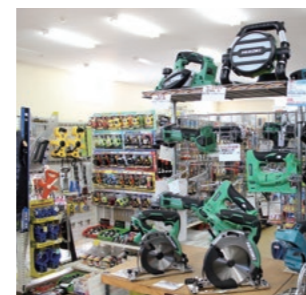


「渡辺機工」スタッフ

漁業で勢いのあった気仙沼で創業。 地域に根ざした商売で発展

世界三大漁場のひとつ、三陸沖に近く、水産関連業が盛んな街、宮城県気仙沼市。同市の唐桑町には、漁業で稼いだ漁師たちが競うように建てた母屋づくりの屋敷「唐桑御殿」が並びます。「昭和40～50年代頃、気仙沼は漁業で景気が良く、注文もたくさんあった。夢があったんですね」と語るのは、「渡辺機工」さんの創業者、渡辺和彦さん。当初は親戚の手伝いとして、大工道具や一部電動工具の行商をなさっていました。そのうち大工さんから直接、渡辺社長のもとに注文が入るようになり、この地でなら商売ができそうだと考え、独立して店舗を構えたそうです。そして創業から3年目には、渡辺社長の弟で現専務の渡辺伯雄さんが合流。兄弟二人三脚で店を盛り立て、大きく発展していきました。

社長に経営のモットーをお伺いすると、「そんなものはありません。生き残るために一所懸命。一日一日の積み重ねですよ」と語ります。そして社長の考えを補足するように、専務が話されます。「確かにその通りです。創業時、気仙沼には金物屋さんが5店くらいありました。他店には負けたくないと思念にやってきましたから、今現在があるのだと思います。それから積極的に営業活動を展開して販売エリアを広げました。やはり地域一番店にならないとお客様に思い出してもらえない。2番や3番ではダメです」。そして、2012年には社長のご子息である渡辺史磨さん(弊社の営業で5年間ご活躍)が入社され、2014年には専務のご子息の渡辺直之さんが入社されました。

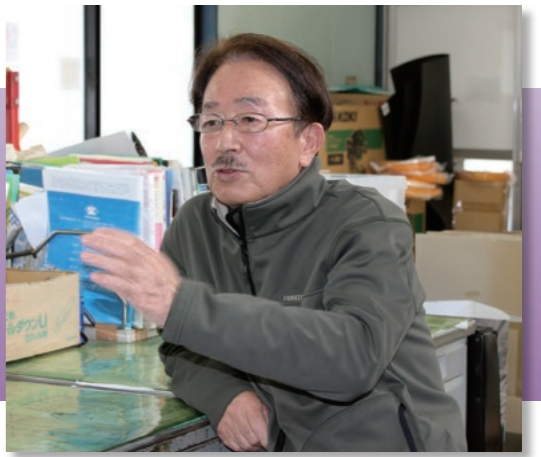


遠くからでも目立つ展示



売れ筋のマルチボルトシリーズ

豊富な在庫と品揃え、専門知識で
地域にとって必要な店舗として、
お客様の要望に応じていきます。

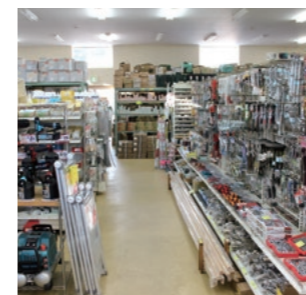


代表取締役 渡辺 和彦 さま

日曜日や祝日も休まず営業し、 職人さんが遠方から訪れるお店

「渡辺機工」さんは、商売が大きくなる度に広い場所へ移り、現在のお店は4カ所目。ゆったりとしたレイアウト、広々と見渡せる店内は、一般的な金物屋さんのイメージとは一線を画す店づくりとなっています。この店づくりを主導したのは、東急ハンズでの勤務経験もある専務の伯雄さんです。「ホームセンターの他、さまざまな店舗を見て、窮屈感のない、じっくりと商品を選んでもらえる店づくりを意識しました」。社長は「初めて来た人はびっくりするよね。やっぱり田舎の専門店なんて大したことないと思って入店してくる人が多いんだけど、品揃えも多いし、見やすいと言われます。陳列に関しては、売れ筋や新製品、季節商品を目立つ所に置くなど、お客様に飽きさせないように意識しています」と話されます。また口コミにより、一般のお客様も増加しているそうです。「一般の方には特に園芸用品が売れていますね。震災以降は、設備屋さんや電気屋さんも増えています。この辺りには、豊富な品揃えのあるプロショップは当社しかありませんから」と社長。「渡辺機工」さんは日曜・祝日も休まず、正月やお盆以外、年間360日ほど営業しており、地元のお客様だけでなく、遠方から職人さんが来店することもあるそうです。

社長や専務の携帯電話には、日々何十件も職人さんから注文の連絡が入ります。「配達だけで1日が終わる時もあるから大変ですよ」と笑う社長ですが、こうした真摯な対応の積み重ねがお客様からの信頼につながっているのでしょう。



広々とした店内



カタログを利用した分かりやすい展示



好評の卓上スライド丸のこ展示



専務 渡辺伯雄 さま

エンジン工具の修理も自社で対応。 気仙沼市にとって欠かせないお店

「渡辺機工」さんでは、電動工具からエンジン工具まで修理は自社で対応。作業は直之さんが行っています。「刈払機、チェーンソーが多いですね。だいたい月に30台くらい。直した後、エンジン音を聞いた時に達成感とともにやりがいを感じます」と話す直之さん。社長は「金物屋でエンジン工具の修理までできるところは少ないから、ウチの強みのひとつになっています」と語ります。

売れ筋の商品は、マルチボルト 製品全般。特にコードレスインパクトドライバ(WH36DC)は、カラーバリエーションも豊富で好評だそうです。「気仙沼市には昔からHiKOKI(ハイコーキ)しか使わない根強いファンが多い。これからも良い製品を作っていくってほしい」と社長からありがたいお言葉をいただきました。

「私が言うのも変ですが、気仙沼市にこれだけの品揃えと、専門知識のある店は他にありません。もしもなくなったら、地域の職人さんも困るので、しっかり続けていきたい」と社長。一方、後継者の史磨さんは「地域にとっても必要な店ですから、続けることが一番大事。ただ今後は、一般のお客様をはじめ、土木や水道、電気設備など、今まで当社であまり扱っていなかった商品を増やして、客層を広げたいという思いはあります。やるやらないは別として柔軟に考えていきたい」と将来を見据えておられます。

家族経営でコミュニケーションもしっかり取れており、明るい雰囲気「渡辺機工」さん。これからも地域にとって必要なお店としてますますの発展が期待されます。

コードレスインパクトドライバ

マルチボルト(36V)

ブレずに狙い打ち!

- ビット振れ約17%軽減*1
- 業界最速*2 締付スピード
- 軽快な取り回し
- モード切替で作業効率アップ
- 業界最軽量*2 1.6kg(質量)
- 業界最短*2 114mm(ヘッド長さ)
- スマホでカスタマイズ



別売 ■ カラープレート(ねじ2本付)【表用×1枚、裏用×1枚 計2枚入】¥840

チタニウムシルバー コードNo. 0037-6446	スカイブルー コードNo. 0037-6447	シグナルレッド コードNo. 0037-6449	バイオレット コードNo. 0037-6448	ライトゴールド コードNo. 0037-6445
----------------------------------	-------------------------------	--------------------------------	-------------------------------	--------------------------------

WH 36DC 2XP	希望小売価格 ¥68,100 (税別)
マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・急速充電器(UC 18YDL2)・ケース付	
WH 36DC 2XN	希望小売価格 ¥60,100 (税別)
マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・ケース付、充電器別売	
WH 36DC NN	希望小売価格 ¥23,200 (税別)
蓄電池・充電器・ケース別売	

*1: 当社従来製品WH36DAとの比較。数値は参考値です。取付けるビットにより異なります。
*2: 2020年9月現在。国内電動工具メーカーにおいて(当社調べ)(36Vコードレスインパクトドライバ)



コードレスロータリハンマドリル

18V
10.8V



小形・軽量・最適バランスで
ラクに穴あけ



- トップクラス*の穴あけスピード & 低振動
- 高輝度で明るいLEDライト搭載
- 回転数2段切替搭載
- オートストップ機能搭載

DH 18DPA 2XP	希望小売価格 ¥73,900 (税別)
マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・急速充電器(UC 18YDL2)・ケース付	
DH 18DPA NN	希望小売価格 ¥31,300 (税別)
ケース付、蓄電池・充電器別売	
DH 12DD 2LSK	希望小売価格 ¥45,500 (税別)
リチウムイオン蓄電池(BSL 1240M)・急速充電器(UC 12SL)・ケース付	
DH 12DD NN	希望小売価格 ¥28,200 (税別)
ケース付、蓄電池・充電器別売	

*: 2020年10月現在。国内電動工具メーカーにおいて(当社調べ)(DH 18DPA: 13~18mmクラス/2モード/18Vコードレスロータリハンマドリル)(DH 12DD: 14~18mmクラス/2モード/10.8Vコードレスロータリハンマドリル)



コードレスかくはん機

マルチボルト(36V)



手軽に、速く、
ムラのない仕上がり
AC品を超える速さを
コードレスで



- コードレスの機動力とAC品を超えるかくはんスピードで作業が速く、疲れにくい
- 定速度制御により高負荷でも回転が落ちにくく、高粘度材料も速く混ぜられる
- シフトレバーの切り替えで高粘度・低粘度のかくはんが1台でできる

UM 36DA XP	希望小売価格 ¥59,800 (税別)
マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・急速充電器(UC 18YDL2)付	
UM 36DA NN	希望小売価格 ¥31,000 (税別)
蓄電池・充電器別売	



コードレスクリーナ

マルチボルト(36V)
18V



圧倒的パワーか?
持続する吸引力か?

- 圧倒的な吸込仕事率155W (R 36DA)
- 2段サイクロン+HEPAフィルタ (R 36DA(SC))
- 低騒音68dB (R 18DB/R 18DTB)
- 1段サイクロン+軽量床用ノズル (R 18DB(S))



R 18DB XP	希望小売価格 ¥43,600 (税別)
マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・急速充電器(UC 18YDL2)付	
R 18DB NN	希望小売価格 ¥11,300 (税別)
蓄電池・充電器別売	
R 18DB(S) XP	希望小売価格 ¥46,100 (税別)
マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・急速充電器(UC 18YDL2)付	
R 18DB(S) NN	希望小売価格 ¥13,800 (税別)
蓄電池・充電器別売	
R 18DTB XP	希望小売価格 ¥42,600 (税別)
マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・急速充電器(UC 18YDL2)付	
R 18DTB NN	希望小売価格 ¥10,300 (税別)
蓄電池・充電器別売	

*: 当社従来製品コードレスクリーナR 18DAとの比較

R 36DA XP	希望小売価格 ¥46,800 (税別)
マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・急速充電器(UC 18YDL2)付	
R 36DA NN	希望小売価格 ¥18,100 (税別)
蓄電池・充電器別売	
R 36DA(SC) XP	希望小売価格 ¥49,800 (税別)
マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・急速充電器(UC 18YDL2)付	
R 36DA(SC) NN	希望小売価格 ¥21,100 (税別)
蓄電池・充電器別売	

コードレスロータリバンドソー

マルチボルト(36V)



圧倒的切断スピード*の
コードレス登場



- クラス最速* × 帯のご長寿命
- 定置式スタンドCB 12-ST2 使用可能で作業用途拡大
- ブラシレスモーターと3段ギヤ減速機構採用で作業効率向上

CB 3612DA XP	希望小売価格 ¥109,000 (税別)
マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・急速充電器(UC 18YDL2)・ケース付	
CB 3612DA NN	希望小売価格 ¥76,500 (税別)
蓄電池・充電器・ケース別売	

*: 2020年8月現在。国内電動工具メーカーにおいて(当社調べ)(最大切断能力120mmクラスコードレスロータリバンドソー)



コードレスセーバソー

18V
10.8V

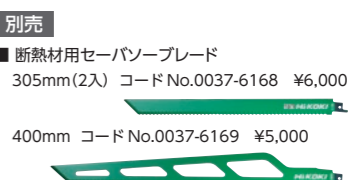


手のご感覚で
ささっと使える!



- 使いやすく、疲れにくいバランス設計
- ツールレスブレード交換
- ツールレスベース調整
- LEDライト内蔵

CR 18DA XP	希望小売価格 ¥51,800 (税別)
マルチボルト蓄電池(BSL 36A18)・急速充電器(UC 18YDL2)・ケース付	
CR 18DA NN	希望小売価格 ¥20,500 (税別)
蓄電池・充電器・ケース別売	
CR 12DA LS	希望小売価格 ¥27,700 (税別)
リチウムイオン蓄電池(BSL 1240M)・急速充電器(UC 12SL)・ケース付	
CR 12DA NN	希望小売価格 ¥15,200 (税別)
蓄電池・充電器・ケース別売	



* お買い上げ日から2年間または充電回数1,500回以内(BSL 3660は1,000回)の電池を保証します。(ただし、いずれか先に到達するまでの期間)取扱説明書に従った正常なご使用状態で故障した場合に、保証書記載内容に基づき保証いたします。詳しくは、保証書をご確認ください。2年保証は、BSL 1460、BSL 1860、BSL 3660、BSL 36A18、BSL 36B18、BSL 36A18B、BSL 36B18Bのみ対象です。

* お買い上げ日から2年間または充電回数1,500回以内(BSL 3660は1,000回)の電池を保証します。(ただし、いずれか先に到達するまでの期間)取扱説明書に従った正常なご使用状態で故障した場合に、保証書記載内容に基づき保証いたします。詳しくは、保証書をご確認ください。2年保証は、BSL 1460、BSL 1860、BSL 3660、BSL 36A18、BSL 36B18、BSL 36A18B、BSL 36B18Bのみ対象です。