

# 潜在需要の開拓に注力

サイサン熱処理役員  
産業ガス部部長 白根 政明氏



当社産業ガス部門は埼玉県をはじめ、北関東を

主体に1都6県を主要マーケットとし事業展開している。ここ数年、主力顧客の豊富な仕事量を反映し、各種高圧ガスや溶接材料、消耗品関連、溶接機器などが堅調に推移し、当社業績を牽引してきた。ただ、今年に入

ってからはやや景況感にも変化が出てきたようで、とくにシンターガスビジネスを中心とする小口顧客の荷動きが鈍くなり、一服感が出始めていることは否めない。

一方、大手の顧客が引き続き堅調に仕事量を抱えるとともに、北関東地区は企業誘致も積極的に展開していることから新規企業の進出や需要の拡大など、将来に向けてへの期待感は大きい。

は初参加する。200社は北関東地区はご承知のを超える溶接機材、産業機器メーカーが一堂に集まる展示会は当社にとっ  
て魅力的であることはもちろん、去る4月、JIAADやレーザ加工機、プレスが大阪で開催されたことを受け、それに展示、実演した新製品、新技術が数多くTWF会場でも披露されると聞く。それらの最新技術や製品群を「板金コラボレーション」は、今後の当社提案  
関東の地で、直接紹介できると期待している。主催店として参加する  
トであり、絶好のタイミングだと考ええる。展示会当日は各担当エリアからバス5台で顧客の来場を  
図るとともに、会場内にて当社ブースを設け出迎え  
る予定だ。

このような中、6月に開催されるTWFに当社