

(株)国際マイクロ写真工業社

自分達中小企業は自分達で守る!

マイクロ関連機材を同業社へ良心的価格で提供する

業界初のデイスカウント卸販売を開始

宮内庁御用達の会社として書陵部所蔵の国宝クラス史料のマイクロフィルム化をはじめ中央、地方官公庁、民間企業の図面や台帳等の情報入力・加工業者として高い技術力でアウトソーシングサービスを展開している(株)国際マイクロ写真工業社(森松義壽社長(写真)はかねてより検討・マーケティング活動を重ねて来た。マイクロ写真関係機材を良心的な価格で販売・提供する。KMS資材販売部を九月三十日に設置。業界初のデイスカウント販売業務を広く開始。関係業界でホットな話題を集めている。

純利益を10%増加させる事が”至難の業”の時代に

電話一本で材料費を10%〜35%軽減・提供

総合カタログ無料配布



国際マイクロ写真工業社は、昭和37年に創業。マイクロ写真ラボとして、最高の機械を更に改良し、最高の資材を使用し、世界に通

株式会社 国際マイクロ写真工業社 沿革

本社：〒162-0833 東京都新宿区笹笠町4-3
分室：〒162-0833 東京都新宿区笹笠町5
資材倉庫：千葉県佐倉市若富
出張スタジオ：図書館・史料館・文書館等8機関
営業品目

公的機関および民間企業の文書・書類と図面の保管と活用
重要歴史文献の保存と活用(電子図書館システム推進業務)
情報入力・トータルサービス、ソフト・資材販売サービス

特色

古典書籍類等永年保存のための高品質なマイクロフィルムを主とし、マイクロ写真専門業者としてお客様に満足頂ける製品とサービスを提供している。

宮内庁御用達会社として書陵部所蔵の国宝クラス史料のマイクロフィルム化をはじめとし、国立公文書館所蔵・内閣文庫所蔵史料・法務省法務図書館所蔵貴重書・外務省外交史料館所蔵史料・防衛庁所蔵史料所蔵史料・東大史料編纂所所蔵史料・諸藩諸家文書など、中世・近代・近現代・現在に至る多くの歴史的文献の保存と継承を提案。また、中央・地方官公庁のみならず、多くの民間企業の図面や台帳等のマイクロフィルム化とデータベース作成を行っている。さらに、近年の高度、情報化社会におけるコンピュータ等の普及により、マイクロフィルムのデジタル変換及び、ペーパーからのデジタル入力業務サービスが好評を得ている。最新の設備を充実し、ソフトのカスタマイズ体制を強化、ユーザー顧客のアウトソーシング部隊としてあらゆるニーズに対応した体制を確立し、情報入力・加工業者として、情報内容ごとに徹底した保存効率的な活用、不要文書の廃棄と、トータル的に対応している。

主な入力サービス業務の内容

デジタルスキャナーによる入力作業/マイクロフィルムカメラによる撮影作業/デジタルカメラによる入力作業/特殊スキャナーによる入力作業/キーオペレーションによる入力作業(データの媒体変換作業=MF・MO・FD・DVD・中性紙PPC、CDE、PT・和紙等)

資材販売サービス

原本の保存用品とマイクロフィルム関連の資材・機材の販売・アフターサービス。活用システムコンサルタント業務、ソフトのサポート。

報入出力・変換専門業者の有力企業として今日に至る。今回の「KMS販売部」設置、デイスカウント販売は、サービスラボとして、一円でも安く、より良い材料を仕入れたい。お客様に喜ばれる本物の製品をあげたい。アフターサービスをさらに充実したい」と、営業の最前線の陣頭指揮を、10年以上にわたって積んだ森松社長自身が、顧客先(特に歴史に携わる担当者・研究者)や同業者仲間から、いろいろな叱咤や質問・疑問の「生の声」を戴き、また、自身がこれまで材料等の仕入れ価格を下げるための販売会社との交渉の中で、納得のゆく答え、コストが出されないま

まに来た、という経緯が背景にある。「これら」生の声」疑問の声を「集約するとマイクロフィルム化委託業務(質を落とさず)もつと安価にならないか?D・Dやボジ、安価にならないの?ノラスタックリールを三十円と四十円で作れないものなの?安価で水分をたくさん扱うシリカゲルなの?マイクロフィルムは、大型のマイクログリフネット、御社から購入したい/中性紙の箱や帯はないの?35ミリのリールは国内で製造されなくなってしまうの?安価なマイクロフィルムカメラ

環境とシステムが確立されたマイクロフィルム業界は、類似業界に比較して恵まれていたというは過去の話。ここ数年は、列島総不況のあおりを受けて市場は悪化、デジタル化も競争が激しく多分にもっと、顧客に対する価格の維持すら難しい状況にある。森松社長は、これら一つひとつの疑問を、どうすべきか、真剣に考え、調査し行動し、その結果として、同社の販売品目、ラインナップ化を図り、二年前に同社ホームページ(<http://www.kms.go.com/>)に参考文庫コーナーを設置、図書館等のエンドユーザー

アフターサービスも万全の体制

に必要なる情報の提供と販売品の直販、呼びかけて様々な広告の未、顧客から「地元のラボ業者を通じて御社の製品を購入したい」という要望が予想以上に増え、一部の同業者に卸販売の形で販売させていた。来て来たが、ここから、同業者の方々から「デイスカウント販売」を勧められ、今回のKMS資材販売部の正式な発足となった。

森松社長は「不適正に価格破壊を行うのではなく、これまでの価格形態に大きな疑問を持たざるを得ない思いをしつづけて来た事実経験と、自分達業界が生き残るための良い機会を求めやすい価格に販売・提供する」という弊社の社会的役割範囲にある。

「現在、売上高はもとより、純利益を10%増加させる事は、どこかの会社でも至難の業でありますが、材料費を10%〜35%軽減できるのがKMSです」と、デイスカウント商品群を広く訴える。

「いろいろな噂を流されたり等で圧力がございしますが、私どもは良心的な価格で、マイクロ関連資材を日本にコソコソ地道に販売して行きた」と全社を挙げて決意している。取扱商品群は消耗品からシステム製品まで幅広くおよび、それぞれ市場価格の10%〜35%デイスカウントされている。

「これら」の価格設定について、同社では次のような形で生産システム、提供システムを確立している。

紙製品等の材料をt単位で仕入れ(契約上)加工し、生産工場よりお客様へ製品を直送する。国内外の優良かつ低価格で作成できる工場等をWW等徹底調査し、比較検討して、最良の製品を供給する。紙帳等、実用新案登録商品を考案(特許取得)し、製品化したものを直販する。AGFA製品等いち早く最優良会社工場と双方に有益な長期の販売契約にたつて諸製品を販売する。(同社では過去四年間(わたり)AGFAマイクロフィルムで撮影・現像を行い品質の高さを十二分に確認、顧客様に合格をいただいていた。フィルム用リール等、東南アジアで生産し、KMSで管理・小売する。

最新の顧客ニーズを集め、吸湿剤、キャビネット等(オリジナル製品)を独自で企画設計し、いち早く製品化する。最新機種をリサイチし、確かなメンテナンスにラインナップに加え、販売するシステムを確立している。

「私もは、繰り返すしになりすが、儲けすぎない、損をしない、長期お取り引きを考慮した良心的な価格を全商品に設定、私達資金の体力の強くない中小零細企業でありますマイクロフィルムラボが、今後、起こりうる、あらゆる困難を乗り越え、倒産させず、各社それぞれが培って来た技術を葬らせないために、自力で安価な製品を扱う事などの自助努力をしなければなりません。今回のデイスカウント販売業務は、同じ中小零細企業である同業ラボの社長様は、鋭い技術責任者の方々の笑顔に支えられつつ、また、販売製品のメーカー様の多大なるご協力とご支援。そして不況に強いニーズに対応した、弊社の社会的役割範囲「徹底した保存と理想的な活用」のラインに乗った高品質な製品として、社員ミーティングで合否を決定、良識の上にとつて価格を設定させていただきました。また、今回の販売事業について、広く皆様方からの率直なアドバイスやご意見が要望、感じた事等、さまざまの噂も含めてどんな些細な事でもEメールやFAXでご連絡下さいますよう、また、メーカーサイトで解決できないような事例は、弊社ホームページ(希望であれば匿名で扱う)お寄せ下さいますよう情報交換が可能となっております」と、デイスカウント販売業務開始にあつた経緯と販売体制を説明、好評な現状を語ってくれた。