

TDB

営業担当の
申請内容だけでは
決断できない時がある。
時間もかかるし
機会ロスも多い。

この会社と
去年どういう条件で
商談したっけ?

〇〇会社の契約書
大至急用意して
くれない!?

取引状況は
どうなっ
てるの?

こんなとき
「BIMA」があれば
すぐに解決
できるのに...

顧客管理サービス「ビーマ」
BIMA
Business Intelligence
Management

顧客情報を一元管理・共有したいかたへ

【ビーマ】
BIMA
Business Intelligence
Management

TDB企業情報の取得

貴社独自情報の登録

調査報告書の添付



契約書などの
書類の管理

業績&予測値
レポートの参照

取引申請書の作成

必要な時に必要な企業の最新データを取得できる!

最新の企業概要データ
「COSMOS2」を
ワンクリックで
購入できる

INDEX情報
企業コード、商号、所在地(丁目まで)
を“無料”で
取得できる

TDBの企業情報と
貴社独自情報を
一元管理し複数名で
共有できる

評点、倒産予測値、
業績などの履歴を蓄積し、
推移グラフの表示、
変動企業の抽出ができる

ディスクで購入したデータや独自情報を一括インポート
COSMOS2や倒産予測値、貴社独自の情報をインポートできます。
ディスクで購入したCOSMOS2ファイルがあれば、すぐにBIMAをご
利用いただけます。

TDB企業情報にない企業の登録も可能
COSMOS2にない企業情報を新規に登録し管理することもできます。

与信基準額の自動算出

TDB独自の算出式による与信基準額の自動算出を行うことで、
貴社取引先の与信限度額設定の目安にすることができます。(倒産
予測値の購入が必要となります)

複合検索により特定の取引先の動向を随時ウォッチ
「自分が担当している企業」「評点が下落した企業」「担当エリアに
所在する企業」など様々な条件を設定し、いつでも抽出ができます。
マーケティングにも活用できます。

マイリスト登録で該当企業をすぐに抽出

複合検索条件をマイリストに設定することにより、ワンクリックで該
当企業を表示できます。

ユーザごとにアクセス権を設定

ユーザごとに、管理者権限、オンラインデータ取得可否、データ参照
のみ等の権限を選択することが可能です。

ご利用料金

初期料金	100,000円(本体価格)
月額利用料金	20,000円(本体価格) ※月額利用料金は、1~30名での利用の場合です。



<http://www.tdb.co.jp/>

お問い合わせ 最寄りの事業所・営業担当まで

TDB TEIKOKU NEWS daily

最新ニュースはここにアクセス

<http://www.tdb-news.com/>

3/26
thu.

2015
NO.13979

03-Scope&Focus

江守グループホールディングス
—多額の貸倒計上で、財務が毀損

04-倒産用語講座 2015

第8回 民事再生法(前編)

06-倒産・動向記事

主な債権者判明	まるさ運送	[貨物自動車運送、土木工事](鳥根)
トムスジャパン	[バッグ輸入販売]	(東京)
アイシービーアイワイジャパン	[クレープ店経営]	(東京)
ロジータ	[レディース衣料品企画販売]	(東京)
プラッツ	[内装工事]	(東京)
ジー・ケイ・サツシなど2社	[アルミサッシ卸]	(神奈川)
ウッディプランニング	[木材卸]	(長野)
ウィンロジスティクス	[酒類卸]	(大阪)
エンタ	[イベント企画、制作]	(福岡)
熊本県クリーニングなど2社	[クリーニング業]	(熊本)
その他全国の倒産・動向		

11-Break time

第一生命サラリーマン川柳コンクールより

12-企業ZOOM UP 第633回

森山製作所

—ウォームハート・クールヘッド

3代目社長が新たな一歩



企業 ZOOM UP

第633回

森山製作所

—ウォームハート・クールヘッド
3代目社長が新たな一歩



「意見交換を通じて、社員みんなで会社を運営していきたい」と語る森山社長

人の話をきちんと聴く。そんな経営者になりたいと思っているんです。

一本気で頑固、昔かたぎの中小メーカー社長のイメージを打破していきたいと、理想の社長像を話すのは、昨年6月に(株)森山製作所の3代目となった森山裕友氏だ。板金塗装業者としてスタートした当社は、創業60年に迫る老舗企業。若い新社長のもと、新たな一歩を踏み出そうとしている。

(株)森山製作所は、1958年9月に建築用の金物製造を目的として個人創業され、60年12月に法人改組した。かつては配電盤や操作盤の板金塗装事業を中心に展開し、その後、技術力を生かした新事業として、発電機などに用いられる防音カバーや消音ダクト、サイレンサーなどの騒音対策事業を開始していった。

企業や病院、発電所や水処理施設などに設置される発電機や機器に対しての、鉄、ステンレス、アルミなど材質を問わない防音カバー、消音ダクト、サイレンサー製造に強みを有し、大手メーカーを大口需要先として業容を拡大。秋田県能代市に製造工場を構え、大型製品までフォローできる体制を構築し、「一品一様」の受注生産をしている。現在では、社内で騒音試験を実施できる設備も有し、図面の作成から製造、試験までをワンストップで扱える体制を整え、中小企業のコスト意識に対して、価格・品質・納期全ての面で応えることができる。「薄い鋼板を大型装置へと加工していく技術が売りです。若手の技術者も育っていて、古くからいる職人さんの技術継承ができていいることも強みだと考

えます」(同氏)
今後の展望としては、エンジニアリング面を強化して、顧客が抱える騒音問題に対して柔軟にアプローチしていきたいという。

裕友氏は「社員さんと一緒に会社を作りたい、そのためには積極的に皆の話を聴くようにする。やらされる仕事ではなく、自分達が主導権を握って取り組んでほしい」との思いを語る。ものづくりにのめり込み頑固一徹のイメージが強い中小メーカーの社長像を、時代にあった形へと変えていく意欲に溢れていた。

「お客様に対して、決して受身にはなりません。積極的に付加価値をご提案し、より良い品質のものとしてお返ししていきたい。ぜひ一度ご相談ください」(同氏)

当社が、次代を担う日本のものづくりの発信地となっていくのかもしれない。半世紀の伝統を礎に、これからも一歩一歩着実に歩みを進めていくことだろう。

(取材・文/東京支社情報部 箕輪 陽介)

会社概要

(株) 森山製作所
企業コード：981030661
東京都大田区西糀谷3-36-8、登記面=東京都大田区西糀谷3-3-5、電話03-5735-2005
森山裕友社長
創業：1958年9月、資本金：2000万円
事業内容：産業用防音カバー等製造販売
年売上高：約5億6900万円(2014年7月期)
従業員：40名(パート・アルバイト含む)
<http://www.moriyama-ss.co.jp/>

経営支援・営業強化・与信管理セミナー



ご存知ですか?



登録料 無料
年会費 無料

新規登録(無料)

メンバー登録はここをクリック

各種コースのセミナーも充実の内容!

- 営業強化コース**
こんな方にオススメ
●営業力を高めたい!
●市場開拓を進めるための方法や、データベースマーケティングのコツを知りたい!
- 与信管理コース**
こんな方にオススメ
●与信管理を基礎から学び、さらにレベルアップしたい!
●取引先企業の良し悪しを見分けるスキルを身につけたい!
- 経営支援コース**
こんな方にオススメ
●事業計画の策定、人材育成など経営の質を高めるヒントを知りたい!

まずは **TDBカレッジ** **検索** <https://www.tdb-college.com/> スマホから

