



## 公司介绍

公司名：第一物产商事株式会社

住址：550-0013 大阪市西区新町 1-20-12FTC BUILDING

公司法人代表 总经理：志水 健一

成立年月：1967 年 7 月 4 日

公司内容：建设机械，工业用材料及其相关产品  
产业用工具，一般杂货的进出口和销售

资本金：1000 万日元

出口国：香港，台湾，新加坡，马来西亚，泰国，越南，菲律宾，韩国，文莱  
英国，挪威，美国  
澳大利亚，新西兰，中东

进口国：美国，德国，澳大利亚，英国，奥地利，香港，台湾，中国，新加坡

销售商品：

A) 出口

- 建设机械

新品（压缩机，发电机）

中古品（压缩机，发电机，焊接机，掘土机，升降机，合计固时机）

- 建设机械关联零部件

- 电子零部件（螺线管，控制器，图纸图解数码机）

- 工业用橡胶制品（橡胶管，钢丝管，ABS, 尼龙板，橡胶棒）

B) 进口

- 各种橡胶管，橡胶管用固定金属，其他相关产品

- 内部装修用工具，涂装用工具，其他一般用工具

- DIY 用具

- 建筑材料

相关银行 三菱东京 UFJ 银行 大阪西支店

公司经历

1967 年 4 月大阪市西区本町 1-130 富士 BUILDING 别馆

工业用橡胶制品，金属制品，建筑材料的出口业务

1967 年 4 月正式成立，销售业务开始

1985 年 9 月大阪市西区新町 1-20-12FTC BUILDING

建成

## 「光阴似箭」



一转眼地 41 年过去了。

追寻往事，我是从 27 岁开始独立的。刚开始在离大阪西区靱公园不太远一个木造 2 层建筑的二楼租了一个小房间，当时的事务所面积只有 14 平米左右。打字机桌子和椅子都是到处搜寻到的中古品，办公用品也尽量缩小到最小限度。公司成立那天正是美国独立纪念日 7 月 4 日。正好同时借用美国的独立纪念日祝福我个人的独立。最初什么也不知道，就连兑到期现支票的方法也不明白，只有拼命的做足每一天。

在没有业绩的日子里艰难的度过了近半年的一天，一个以前公司的客户和我的公司谈生意，下榻在大阪的 RoyalHotel。那位客户是在泰国经办工业用橡胶的进口商社，是东北橡皮海外代理店。对我来说以自己公司的名义和他交往还是第一次，当时借助香港牧田(电动工具)的代理店总经理的力量来谈这笔生意，这位总经理当时对我说「这次帮你挣点饭钱」，听到这句话我真的眼泪往上冲，感觉再也没有这个高兴的事了，总算这第一步终于迈出去了。

另一方面，以海外的商业习惯来看日本，会觉得日本和海外有很大的不同。在日本想和客户的上层人士见面是一件非常困难的事情。有时明明有空也不会接见你，在海外即便象我这样一个初出茅庐的小子也会有机会和上层人士直接会面，并且可以交心的谈论很多。这种人和人的交往在各个国家确实是大不一样。这种社会以及商业习惯上的不同帮了我很大的忙，而且在同这些公司的经营者的交往中又让我学习到了很多的知识，给了我很多的经验。

回顾 40 几年的历史，众所周知当初汇兑是 1 美元比 360 日元(1949/4/25 实施)。此后，那个 1971 年 12 月的 Smithsonian 体制转变导致汇率变成了 308 日元，1973 年老式外汇市场运行方式崩溃之后汇率市场变为浮动性市场。在这样市场体制下到了今天的 1 美金兑换 100 日元时代。长时间的经历，日元强了，也可以说是日本经济增长及日本市场走向强健的象征吧。

然而，就我的公司来言，海内外的客户也一共只有 150 家公司，这段时间内由于日元升值的冲击而丧失了国际竞争力，公司客户 80% 的出口消失了。好几次，我也曾经考虑过中止生意。但是在这种烦恼中，我仍然持续着海外出差，等待着商业高潮的到来。经过了一段时间海外基础设施的投资出现了增长势头，并和建设机械的供求增长形成了相呼应之

势。在这种情况下，北越工业的建设机械，发电机，压缩机在香港有了市场，我司中古机械的需求和销售也飞跃性的增加了。

另一方面在大阪成立公司以来，我时常抱着这样的一个愿望，既然创立了公司，就应该在大阪建立我自己的城池。实现这个心愿的时机终于到来了。昭和 60 年(1985 年)9 月，我在大阪西区新町 1 丁目新建了自己的公司大楼，FTC 大楼。长年梦想终于实现了，在客户的支援和协助下完成了梦想，我非常感谢那些日子里给予我支持的人。

商业活动好像是人生一样，既有高潮也有低谷。不会总有好事情出现在你的面前。中小企业由于企业规模的问题，经常借着拜访客户的机会，来得到商业信息。在现代社会借助神奇的互联网的普及使索取情报变的很简单。但是我一直坚持索取原始信息的努力。**Action makes something!!** 正是在不好的时候,更要重视和顾客的交流，才能让客户真正的记住你。我一直认为这才是商业活动的重要环节。

我自己，海外联系大量地出差也频繁，特别在东南亚，美国，澳大利亚，新西兰及欧洲等有着交易关系。

我的座右铭：

1)不靠自己学习，什么都得不到。

2)苦尽甘来。

3)决断能力，行动能力，热诚，挑战

我一直把这些作为我的人生哲学。在体育俱乐部流汗，**Shall we dance** ？难道不是这样吗，让我们共舞(双赢)吧。

以前曾把打高尔夫球作为我的健康法，但是这些年我发现自己像中古建设机械一样地经过长时间的运作和维修，不光是以锻炼身体来维持健康同时又通过意识上的训练来磨练自己，过有意义的人生。

为以下补记加入团体·俱乐部名。

·加入的团体·俱乐部

1. 社团法人日本建设机器工业
2. 社团法人大阪建设机器器具协会
3. 近畿建设贸易协会
4. 大阪产业人俱乐部
5. 社团法人大阪府经营合理化协会
6. 关西日本香港协会
7. century 俱乐部大阪
8. 王室健身俱乐部(rigaroiyaruhoteru 大阪)

## 建筑材料，生活关联机械的特点以及商社的作用

自 1967 年公司成立以来，第一物产商事虽以从事新，旧建设机械的输出事业为主，但同时也进行着建筑，装修材料以及内部装修机器的零部件的销售活动。在这个行业有两大势力，一个是长久以来就建立品牌形象的德国企业，另一个是重视设计，适用性，合理性相结合的美国企业。我司着手将这两大势力的企业的商品进口至本国，并销售到国内的各大企业。

另一个方面，我司又在这个行业操作出口。作为代理商，我司秉承商社的特点，坚持对出口产品努力销售。最近虽然海外的企业的增长，导致海外市场的竞争强度和日本市场的成并驾齐驱之势，但是我司在承受着邻近国家产品的冲击的同时，仍然保持着出口产品的日本化以及名牌化。

### 进口-----輸入

我司在建筑材料以及零备件的进口方面的范围，如上所述，有以美国，德国为主的重视品牌的产品，也有以重视价格为主的东南亚的产品，可以供国内的用户有广泛的选择余地。具体的产品有，高压清洗胶管等，以及各种软管触击，带扣，铜子等。还有修补剂，铲刀，花砖刀等装修用的工具，升降机，搬运车上的滚轮等辅助用的器具。

进口国以美国，德国为主，还有英国，奥地利，法国等，以及香港，台湾，中国大陆，新加坡，马来西亚等亚洲各国，有时候还有澳大利亚等国家。以上只是作为参考，企业法人或者个人的进口业务有需要我司帮助的话，可以通过互联网，电话，传真等各种方式联系我司，希望能给各位新老用户提供服务。

### 装修用工具的进口产品（例）

修补剂（墙壁修补材料）-----リペアパッチ

铲刀（清洁刀）-----スクレッパー

切断刀（塑料薄膜切断刀）-----タイルカッター

铜子（调整胶管用）-----クランピングツール

滚轮（搬运车使用）-----リフター、ポーター

### 出口-----輸出

我司在创业作建设机械的同时，就已经同时经营出口建设机械上的相关零配件和相关的电子产品。以及相关的用于传送输水，油，药品，食品饮料时使用的钢丝管，还有泵上的零配件。最近又根据客户的要求开发了一些新产品，比如电子压力计，称重计，温度控制电子管，太阳能控制盘等等，福利教育等行业使用的辅助器具，特别是对一些独一无二的，独特产业的产品灌注以力度。

### 产业用以及生活中使用的出口产品（例）

压力传感器，路电池（压力，荷重测量器）-----圧力センサー、ロードセル

自动控制电子管（温度控制电子管）-----自動ミキシングバルブ

福利教育用辅助器具（助听器）-----福祉教育補助器具

电磁控制器（自动控制器）-----ソレノイド

页轮（渔业用马达泵内使用）-----インペラー

钢丝管-----PVC ホース