

“レンタル会社の紹介” 『株旭建機』様

- * 訪問日 '07年01月18日(木)
- * 顧客名 (株)旭建機
代表取締役 佐藤 昌彦 様
- * 所在地 神奈川県横浜市
- * 業種 一般土木建設機械リース・レンタカー・販売・修理
- * 保有台数 日立台数 55台(ミニ10台・油圧45台)
他社台数 151台(ミニ117台・油圧34台)



(株)旭建機様は実父の先代社長が昭和49年に設立しました。当時は現在でも取引のあるお客さまから古くなった機械や手の施しようの無い機械を譲り受け、修理・塗装をして再生させた機械をレンタルしたり小物商品を修理したりというところからスタートされました。以後、地場に密着した経営で、着実に顧客を増やしてこられたのですが、今から8年前、先代が病床に伏され、5年半ほど前に他界、佐藤社長が後を継がれたそうです。そんな突然の社長交代劇から5年半、レンタルの激戦区と言われる横浜の地で“誠実と人との和”を大切に先代が築き上げた同社を、そして社員を守らなくてはならないと、『当時は右も左も分からない状態で、大変だったけど周りに恵まれました。家族、社員、お客さま、同じ横浜の地で凌ぎを削るレンタル会社の社長様方、そして、メーカー、商社、銀行…とにかく多くの励ましのお陰で、厳しい時代に生き残ることができています。日立建機さんは苦しい時に励まし、力になって下さった会社の一つです』とおっしゃられました。目頭の熱くなるような数々のエピソードに思わずジーーンときた編集長でした…(;_;)

先代はナント“超小旋回の産みの親”



同社とHCMはHCM横浜営業所から近いこともありお付き合いはあったのですが、小旋回機が存在しない時代に、先代の発案で「UH025SR」を造り出したのだそうです。そこから、より一層深い付き合いとなり、現在では油圧ショベルの購入のほとんどが日立機とのことでした。残念ながらミニショベルに関しては、まだまだヤンマー優勢のようですが、「10台しかないって言うけど、3年前までは日立のミニショベルは“0”だったんだよ。かなりの信頼を寄せていたヤンマーからとったんだから凄いことなんだ。これは、日立営業マンの人柄。」そうおっしゃられ、佐藤社長と担当営業の大平所長との間には強い信頼関係が築かれているようでした。

“パートナーであり、戦友でありたい”

佐藤社長にとって担当営業の大平所長は『精神的には“ライバル”、仕事の的には“戦友”』困ったことがあれば相談にのってくれるし、すぐに動いてくれるという安心感、“あいつなら大丈夫”と思える信頼感がある。「機械購入の決め手は機械云々より、相手をいかに信用できるかだと思う。それは自分達の商売においても一緒。信頼され助け合うことが大切で、お客さま・メーカーどこにとっても良きパートナーであり、戦友でありたい。そして、昔からついてくれているお客さまを失望させないよう、確固たる信頼を裏切らないように、“奉仕を先に利を後に”の精神で、お客さまのことを真剣に考えて、前向きに取組んでいくことで信頼され、助け合えることが大切。その為にも優良申告法人を行っています(3期連続で表彰を受けておられます)。少数精鋭で良いから社員・お客さま・メーカー・商社、うちに関わる全ての人達が幸せになれるような会社に行きたい。」そう佐藤社長はおっしゃられました。私自身、佐藤社長とお会いするのは4回目だったのですが、心温まるようなお人柄にいつもホッとします。そんな社長のお人柄は今後も皆様に愛され、手と手を取り合い、この横浜の地でますます社業発展を成しえて行かれることでしょう。



ステキですね~♪

