

5人兄弟で始まった我が社は、競争で成長してきた。これからは、蓄えた経験と知恵で、協調による、さらなる成長を目指したい。

## 丸尾興商株式会社

代表取締役社長 丸尾 氣窮雄

創業:昭和26年

営業品目:管工機材/銅管、ビニールパイプ、銅管、ポンプ、水栓衛生機器、浄化槽、厨房器具、システムキッチン、システムバス、冷暖房機器機械工具/モートル、ベアリング、ホイス、ベルト、工作機械、電動工具、各種工具類  
顧客層:設備業者、工場、リフォーム業者、土木業者

〒437-8686  
静岡県袋井市川井981  
TEL 0538-43-3121



### 5人兄弟で始めた会社の転機は 島田営業所の開設だった

弊社は、先代社長が兄弟5人で始めた会社です。2代目である私は、四男になります。他の兄弟は副社長をはじめ、いまま役員として会社を支えています。管材で知られている当社ですが最初は、ベアリング、ボルト、ネジの販売で袋井駅前の店舗から始まりました。大きな転機になったのは、島田営業所の開設でした。私が営業所を任せられたのですが、やるからには徹底的にやりたかった。だから、取引先の開拓だけではなく、仕入れ先の開発、倉庫の管理、人材の採用、教育まで全部やっていきました。

島田営業所の成績が伸び、全社の約半分の売上を占めるようになりましたが、その成功があったからこそ、浜松、藤枝と営業所を増やして、会社が拡大する筋道が出来たのだと思います。

先代社長はもう亡くなりましたが、島田営業所の成功を見込んでもらったのか、私が二代目となりました。いまま兄弟4人で袋井の本社と各営業所を担当して、互いに競い合いながら、順調に営業成績を伸ばしています。

### ポッシュの製品は 機械工具部門の戦略商品

ポッシュさんと出会ったのは、3年ほど



島田営業所が会社成長の原動力になった。いまま売上の約半分以上を島田営業所が占めている



96名と営業所のイメージを覆す島田営業所

前でした。会社と製品そのものはずっと以前から知っていましたが、当初はポッシュ自身が、商品の売り方を迷っているイメージがありました。実際に取引をするきっかけになったのは、横浜のトレーニングに参加したこと。非常に丁寧に製品の事を教えてくれたことが印象に残っています。

いま、弊社の売り上げで、機械工具類は3割から4割を占めています。島田営業所では、機工専門の営業部署を置いて、事業拡大を目指していますが、品質が高く、世界的なブランド力があるポッシュは、弊社にとって他社と差別化を図るうってつけの商品でした。

実際に、使っていただいている顧客からも、評判が良い。順調に工具部門の売上を支えてくれる商品になってきています。いま、機工専門の営業部署があるのは、島田営業所だけですが、今後は他営業所にも広げて、機工の売上シェアを半分にするまで持っていきたいと考えています。

### 競争から協調へ 時代に合わせて会社を変える

いまま、弊社は各営業所間で競争意識を高めて、実績を伸ばしてきました。私自身が各営業所を回って勉強会を開いたり、営業所の自主性を重んじてきたのです。しかし、これからは、徐々に横のつながりを強めていかなければなら

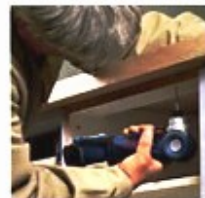
ないと考えています。右肩上がりの経済環境では、社内での競争による成長でいいのですが、いまはそういう環境ではない。ただ競争するのではなく、他の営業所で得られたノウハウを活かして、効率を上げる。そのためには、いままでのように私自身が各営業所を回るだけではなく、コンピュータシステム等を利用した社員同士の情報共有の促進化などの改革をしなければならいでしょう。そして、特に機工部門と県西部の売上とシェア増進を実現していきたいと考えています。

### 〈ユーザー様の声紹介〉

●デジタルレーザーメーター DLE 50 は、メモリ機能がもう少し。スコopが付いていると良いです。



●デジタルレーザーメーター DLE 50 は使いやすい誤差が少ない。(軽天職人)



●バッテリー木工アングルドライバードリル GWI 10.8V-LI は、トルク調整ができ、静音でめらかな取り扱いができます。(設備工事)

●アングルドライバードリル GWI 10.8V-LI 型は、首が振るのが最高!の一言です。

