

What?

Why?



所長 山本の

ワイズリレーインタビュー

第68回 北興商事株式会社 代表取締役社長 千金楽 正伸 さんに聞きました!

義理人情を大切に、ここでしかできない技術をお客様に。

Q 業務内容を教えてください。

一般的には建設機械関係の部品の2次加工がメインで、それを卸売、小売しています。県内を始め、東北をメインに仕事をさせていただいています。説明するのが非常に難しいのですが、簡単に言うと、建設機械、パワーショベル、ブルドーザーなど色々あるのですが、人の体に例えた時に、血管になる部分を扱っています。メーカーさんから半完成品を購入し、お客様の様々なものに合わせて2次加工し、完成させてお渡ししています。

8、9割、油圧ホースが破損した時の緊急の依頼が多いです。油圧ホース、口金具もそれぞれ色々な特徴があり、基本となる体系は40~50種類、扱っているものは4,000ほどになります。

拠点は、本社の一関市、営業所のある奥州市です。業務内容は、本社も営業所も変わらないのですが、担当エリアが本社は、宮城の県北まで。営業所は花巻あたりまでとなります。市販されていないもので破損があった場合は、金具の再生を行いお客様に供給することを弊社独自で行っています。対応してはいけない保安部品というのがありますが、9割5分は弊社で対応できます。

弊社の仕事は公共事業に左右されます。機械が動くかどうか、盛んに工事があれば、それに応じて修理もあります。地域性として冬には除雪作業があるのですが、それに伴い仕事も増えます。

Q 創業のきっかけを教えてください。

栃木出身の祖父が三菱マテリアルさんに勤めていた60年ほど前に、一関でセメント工場を作るというのがあり、その立ち上げに来たのが祖父でした。その後、祖父が退職し、数人の仲間と現在のUBE三菱さんと設備のメンテナンスの会社を作り、その下請け会社としてあるのが北興商事です。地元の人をあわせて4名ほどで創業したと聞いています。その後、35年前、父に代が移る時に油圧ホースをメインに仕事をするようになり今に至ります。社員は経営者を含め22名です。

売上の95%は、油圧ホースに関連するものになっています。全国的に徐々に需要は減って来ている業界。ただ、とても裾野の広い仕事なので、まだまだ需要があると見ています。同業他社は、一関市内に1社。奥州市内でも1社ありま

祖父の代から続く会社のことについて、真っ直ぐに丁寧に話す千金楽さん。中学はバレー、高校はフェンシング、大学は校内新聞という部活動歴の持ち主。



す。営業エリア内では3、4社がライバル企業となります。

Q 事業承継の経緯はどうでしたか?

大学を卒業し、今の会社の仕入れ先に4年ほど研修で行きました。そして、戻って来たのが21年前です。当時から父の後を継ぐというのにはあり、7年前に社長となりました。5、6年かけて会長となった父から事業継承して今に至ります。祖父の作った会社を父が継ぎ、自分もしてみたいという気持ちはあったため、大学3年生で就職活動をする時に父と話し、継ぐのであれば他の会社に行って勉強してからということとなりました。

家族の中でいい親父かどうかは別として、普段家になく、日曜日にもバイトをしていました。小さな時の記憶でバイトについて行ったこともあります。ただ、サラリーマンと経営者の選択となった時に、挑戦してみたいという気持ちもあったので、父の後を追うという選択をしました。

Q 他社と違うセールスポイントはありますか?

金具の再生です。本来であれば、メーカーからの市販の材料が何もない状態で対応は難しいと呼ばれるものを、お客様が持ち込んで来た古いものを再生、新しく作り変えることです。20年前から始め、軌道に乗り出したのが、12、3年前です。この実績が品質的にも問題がないことを証明し、同業他社さんが頼りに来ることもあるくらいですから、まさに差別化できているところです。

設備は、他とは変わらないのですが、それを使用するノウハウが他社さんに負けないと思っています。ゼロから作ってしまう技術力。それを知っているお客様は、ここに相談すれ



北興商事株式会社

代表取締役社長

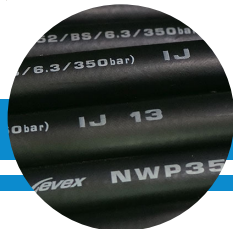
千金楽 正伸 (ちぎら まさのぶ)

1975年10月19日生まれ。趣味はゴルフ。
「お休みの日は家でゆっくりと過ごしています」とのことです。

油圧ホースのことや、金具再生については、HPに詳しい動画があります。油圧ホースは、まさに建設機械の血管部分。町のお医者さん、今日も1つ1つ向き合います。



With... 代表 覚張あゆみ さん からのご紹介



ば何とかなるだろうと。営業の強みとして、建設業者さん、建設機を修理する業者さん、機械のリース屋さん、そういった方々に口コミで広がっていることです。そして、お客様に感謝されることが多く、社員のモチベーションになっています。

Q 社名の由来を教えてください。

社名を付けた祖父が亡くなっており、詳細は分からないのですが、推測するには、元々栃木や関東から集まって作った会社なので、北の地で興した会社というところなのかな、と。メンテナンスの会社なのに、商事と付けたのは不明です。

Q 仕事の魅力を教えてください。

ものを作る会社ではありますが、日々作るものは全く違い、仕事内容に変化のあることが魅力です。油圧ホースを作る作業は1週間もあれば覚えられます。その上で、お客様が必要としているものを自分で調べて、自分で材料を準備して、1から10まで作るとなるととても時間がかかります。これが自分でどんどんできるようになって来ると、楽しいことなのかなと思います。熟練された方からは、気づき、きっかけは教えますが、最後の答えまではできるだけ教えないこととしています。自分で考えることを大事にしています。

Q 自分なりの勉強方法などはありますか？

油圧ホース業界という言い方をよくするのですが、東京のビッグサイトなどの展示会に行って情報収集してもいますが、異業種の集まりにもなるべく参加し、情報を仕入れるようにしています。

Q 会社としての目標はありますか？

とにかく継続です。今年の4月で45期となり、あと5年で半世紀、祖父が作り、父が大きくし受け継いでいます。社員の家族も含めた雇用を守る意味も含めた継続が目標です。3年を越えた社員の定着率は9割ととても高いです。その3年で仕事の面白さ、楽しさに気付けるか。それをまた教えられるか。今の社員にはとても働きやすい会社と言ってもらえています。

Q 個人としての目標はありますか？

ここ4、5年で一気に社員も増えて来ました。父、私、親

子ということもありワンマン経営のようなところがあったのですが、自分の仕事を他の社員に移譲していくことを目標としています。それによって自分にできた時間で、他業種の情報に目を向け吸収し、少しでも会社を大きくして行きたいです。

3年くらい前から建設機械そのものの修理、整備をはじめました。今はその部分の規模を拡大して行きたいと思っています。

Q 大切にしていることはありますか？

言葉は古いのですが、義理人情です。コロナ禍になったのでWebのミーティングやメールでの仕事が多くなって来たのですが、それ自体は否定しませんが、お客様と直接会って話をする、飲みも含めてコミュニケーションをとる。そして、お客様が困っていることがあれば手を差し伸べる。その形が1番大事かと思います。義理人情、人と人の繋がりで。

Q 好きな芸能人を教えてください。

ガッキーです。理由は、ドラマ「コードブルー」の救命士役が好きでハマりました。



北興商事株式会社 本社

🏠 一関市東山町長坂字町190
☎ 0191-47-4407
<https://hokkou-syoji.co.jp>

江刺営業所

🏠 奥州市江刺愛宕字落合375-1
☎ 0197-35-3111