

## サンワ・リノテックがお届けするお得な記事満載の情報紙。 きっとお役に立ちます。

### ユーザー様訪問

今号は通常の体裁を変えて、当社の佐川が所属しています大阪建設機械リース協同組合の理事長と大阪建設機械器具協会の前理事長にお集まりいただき、建設業界全般を見通したご意見をお伺いしました。将来の展望のご参考になれば幸いです。

司会「自己紹介が一通りすんだところで、引き続き各社で取り組まれていることや各業界の動向などをお聞かせ願います」



大阪建設機械リース協同組合 理事長  
株式会社日商機械 代表取締役

姫野 康通様

姫野「当社の場合は、Wリースと言ってユーザーさんと直取引するのではなく、リース会社さんに再リースするという分野に特化して今日まで来ました。結果としてすそ野が広がり、形として多種多様の取引先さんができた訳です。

今ではそれがリスクの分散になり、多業種からの情報を入手できるという当社自慢の財産だと思っています」

司会「サンコー物産さんはいかがでしょう」

細川「バブル最盛の頃は80兆円と言われた建設・土木業界の予算もいまや半分になった時代です。企業さんの数も同じように半分になっておれば問題ないんですが、現実はそのままで減少していません。数字上では、逆に競争相手は増えている計算になり、仕事の取り合いになるのは当たり前です。

そのように時代が変わっているのに、昔と同じように構えては取り残されるばかりです。だから当社がいま現在浸透させようと取り組んでおるのが『三新の考え方』です」

司会「三新の考え方とは？もっと詳しくお話をお聞かせください」



大阪建設機械器具協会 前理事長  
サンコー物産株式会社 代表取締役会長

細川 三郎様

細川「1. 新しい商品を育てる 2. 新しい分野を見つける 3. 新しい使い道を提案する を総称して三新の考え方と言っています。紙面の都合上詳細は差し控えますが、肝心なことは今までと同じ捉え方や見方をしているのはよそさんに取り残されるということなのです。

現に大手エクステリアメーカーが大型プロショップにのり出す情報を耳にしています。この先もどんな企業がどんな業種に進出するかどのようなカタチになるのかが想像できません。

そうしたことも含めて、普段からいざというときあわてないように勉強しています。学ぶ姿勢があれば企業は必ず成長できると考えていますから」

姫野「それは大切なことですよね。好不況に関係なく、変化しようとする企業さんは成長すると思います。だから言われ

たことだけしかできない会社は好況になったとしてもいずれば必要とされなくなると思っています。

ただし、技術を持っていてもその着目点が間違っていたら無いのと同じこと。例えば、中近東にTVを輸出している韓国のメーカーは、時間がくると自動的にイスラム教のコーランが流れるように作っています。日本のメーカーにそんな発想の会社さんは一社もありません。いかに民衆の気持ちがわかってないかですよ。必要されない高画質だとか高機能だけを追求しては勝負にならないし、折角の技術力も宝の持ち腐れじゃないですか」



大阪建設機械リース協同組合 理事  
サンワ・リノテック株式会社 代表取締役

佐川 博敏

佐川「他社にない強味を作ると言う意味では、当社はアスベスト関連の企業として活動してきており、他社にない技術・情報で世の中に貢献してきたと自負しています。

第一次アスベストショックからアスベストと関わりをもつ当社は、4年前のクボタショックが世間に取り上げられた時には、第一次の時に培った専門知識や人脈を駆使して各種機材や共同で開発した薬剤や副資材の投入が可能になりました。

現場サイドの声を取り上げて生まれたこれらの商品群が、他社との違いを出せる地位を築けたと思います。第1次ショックの時には持てなかったメーカーとしてのスタンスを確立したのはこの時です。

一時は、いろんな業種からたくさんの企業が参入して来た時期もありましたが、今でも残っているのは、丁寧に仕事に取り組まれてきたところだけ。こうした真面目に活動されている企業さんは、現在のような低価格の時代になっても採算がとれる仕組みをもっておられるそうです。市場の需要は無くなったとは思っていません。しかし、施工単価下落によるデフレスパイラルの影響は、アスベスト除去工事においても大きな問題となっています。」

司会「アスベスト関連と言いますと、今年の4月に施行された資産除去債務に係わる法律は追い風になっていますか？」

佐川「正直なところ、追い風にはなっていません。一部の分析機関では忙しくなっていると聞いていますが、大局では大きな動きにはなっていません。これが非上場企業から民間レベルが対象となってくると話は変わってくると期待しているんですが」

司会「わかりました。今後はどのような展開を考えておられるのかをお聞かせ願えたら」

細川「まず言えることは、企業のブランド化をつくることだと思っています。ブランドと言っても一朝 (裏面に続く)

(表面より) 一々にできるものではないし、維持することはもっと大変だと思います。その点姫野社長の所では、すでに会社の仕組み、いつでも対応してもらえ安心感、あらゆる質問に答えてもらえる豊富な商品知識と言う三位一体の体制ができてるのが羨ましい。商品力、人間力、受注力すべてに満足してもらえる様になるために、日商機械さんを見習いたいですね」

**司会**「でも拠点の全国展開は早くから実施されておられますが」

**細川**「高い理想から事業展開をしたのではなく、利益率が低い商品を数多く扱ううちに、各地域に拠点を設けて販売する方法を採用しないと会社を維持できないところが出発点であって、結果として地域密着型のスタイルになっただけです。でも、新しい展開を考えるのなら従来の構図に縛られることなく、捨てることも大切ではないかと考えています。捨てることで、新しいルート開発の見方ができるような気がします」

**司会**「同じく、全国展開を考えておられる姫野社長からもお願いします」

**姫野**「今こそ再リースの日商機械として認知してもらえるようになりましたが、発足当初は、当社もゼネコンさんとの直取引が主体でした。ただ、先代の考えは、同業他社さんと争ってまで仕事を確保したくない。もし、競合見積もりになったら引き上げなさいと言うのが教えでした。そんな時、ひょんなことがきっかけでリースの同業者に貸し出すことになったのです。」

聞くと、当社しか取り扱っていない水中ポンプが名指しで使用商品に指定された。困っていた時に偶然会社の前を通りかかったので、こうしてお願いに来たという出来事がきっかけでした。それをきっかけに口コミが広がり出したので、注文を受けているうちにいまのWリース会社専門となったのです。いま気をつけているのは、必要以上の在庫は抱えないということ。需要が高まりそうな商品群はいち早く取りそろえ、他社が取り扱うようになったら、今度は逆に早く消却していくようにしています。

### な★ご★み 雑談

『野良猫の場合、治療後は愛護センターに引き渡すことになっています。それでも構いませんか?』Aさんは一瞬で意味を理解しました。つまり、治療しても、退院と同時に動物愛護センターで殺処分運命を辿ると言う事です。『今から検査をして怪我の状態を調べます。その後、どうするかを考えましょう。』そう言う先生は奥の部屋に猫を連れて行きました。検査の結果は【骨盤骨折・腰椎脱臼・前肢脱臼・後肢2ヶ所骨折】の重傷。手術しても排泄障害の後遺症が残る可能性が高い事。治療費は三十万ぐらいになるという事でした。飼ひ猫ならどんなにお金がかかっても、どんな状態になっても生きて欲しいと思うでしょうが、Aさんにすれば偶然通りがかり保護しただけの野良猫です先生は話を続けました。

(続きは次回…)

先行き悲観されている建設土木関連の業界。それでもまだまだリース業界全体としては8千億円の需要があると当社では試算してます。厳しい状況になるのは当然なので、そんな中でも、いかにして生き残れる体制をつくるかが課題だと思っています。くれぐれも価格競争だけは避けたいと思っています。一ヶ所で何でも揃う。こうしたワンストップの商売でも他社と区別できるので、価格競争に参加する必要はありません」

**佐川**「工事請負業者様が工事を受注してから当社のサービスが開始するのが通常ですが そんな受け身な考えでなくて常に新しい技術・工法・機械・法律改正を含めての情報提供をこの瓦版発行やセミナー開催で心がけています。細川さんの言うブランド力を揚げることで当社のファンを増やして行くことを目指しています。新しい情報が収集できる世界的にも権威ある展示会に参加して、新しい情報を収集するアンテナを広げる努力をしています」

**司会**「最後に、組合全体としての活動はいかがでしょう」

**姫野**「3ヶ月に1回開催している交流会で組合としての結束を固めたいけど、ままたまらないのが現状です。組合として参考価格を提示したくても、公取の指導もありできません。懇親会などお互いの情報をやりとりするのがやっとで、就任した当初はもっと組合の組織作りを構築したいと思っていましたが、具体的なリーダー活動をしたくてもできないと言うのが実感です。もっとみなさんのご協力のもと、結束を固めたいと思っておるのですが…」

**司会**「今日はお忙しいところ貴重なお話をありがとうございました」

### 編 集 後 記

今回は、三者鼎談で各社の特徴、戦略等をお話しました。同じ建設業界をユーザーとしている会社ですが、異なる立場から日々苦闘し特異な戦略を展開されている事が、お話のなかで伺えました。

特に積極的に他府県への事業展開を図っていらっしゃる、日商機械(株)、サンコー物産(株)様のお話は、ご参考になる事と思います。

また、サンワ・リノテック(株)は特殊な業界(アスベスト除去関連)で、長年のノウハウを生かした事業を展開しています。

三社共に社会、業界へ貢献する為、独自の路線を歩んでいることの一端を興味深く聞くことができました。

### グラウンドフェア 2010 in 幕張メッセに出展します!!

2010年7月9日(金)10日(土)於:「幕張メッセ」国際展示場 9・10・11ホール

今回のテーマは、Cool Earth Challenge! 近未来への環境設計図、ここにあります。と題して特に環境を重視した機器、製品が展示されています。弊社は、建設ゾーン11ホールに自信作、負圧除塵機SR60Bをはじめ真空掃除機GM80、グローブバック等を展示して、皆様のお越しをお待ちしております。詳細は、弊社のHPをごらんください。

### 発行

作業現場の快適のために—  
レンタル、販売から工事施工まで

Sanwa Renotech

サンワ・リノテック株式会社  
www.sanwa-renotech.com

アスベスト サンワ で検索できます

〒551-0033 大阪市大正区北恩加島1丁目17番4号  
TEL06(6551)0024 FAX06(6554)1057  
東京営業所 〒170-0004 東京都豊島区北大塚3-5-18-401  
TEL03(6411)0308 FAX03(6411)0309

(10.06.2.5T)