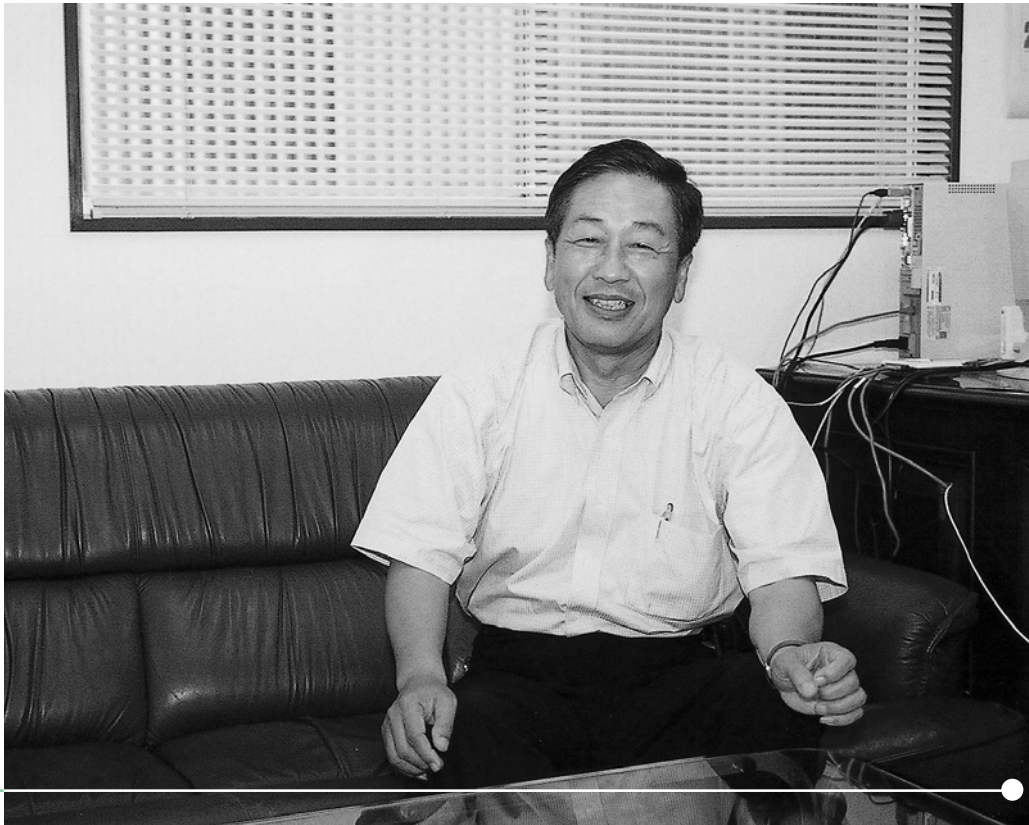


～さまざまな企業との融合を目指したい～



ユニオンパーツ株式会社  
代表取締役社長 津村 洋一郎さん

今月の夢追い人は津村洋一郎さん。当会議所常議員として活躍されている。

津村さんの経営する、ユニオンパーツ(株)は、昭和五十一年創業以来、三十年間ユニークな企業として成長してきた。木工関連企業が密集する大川市にあって、ほとんどのものが手に入る、ミニ商社的な性格を持つ企業である。

津村さんは「購入の際困ったときにはいつでも相談に乗ります。塗料、木材、ガラス以外のほとんどのものは手に入ると思います」と語る。パンフレットの事業内容には、「木工関連資材等の販売、OA及び事務機器等の販売、NTTドコモ、包装資材等の販売、木工用刃物の販売及び研磨、エア―工具及び電動工具等の販売、空調機器の販売」と書かれているが、実際はもっと多岐にわたり、扱うアイテムは数え

切れない。

そして三十年間一度も赤字を出したことがない。堅調な経営を支え続けてきた経営方針がある。何だろうか。CSである。顧客満足度(Customer Satisfaction)を高める事を重視してきた。

企業とは確かに利益を追求する組織であるが、特にここ十年ぐらいは会社経営に顧客の益、利他的な視点を導入し、顧客からの信頼を勝ち得るよう努めた。「絶えず顧客にプラスαを与えることを大事にしています。」

この考え方は津村さんの生来の気性とも合っていたようだ。ユニオンパーツ(株)の前、機械販売に携わっていた際、津村さんは「自分自身が納得しないと販売しなかつたですね。」という。なぜだろうか。顧客が特定の機械を欲しがって



ユニオンパーツ株式会社



NTTドコモ大川店

絶えず顧客に  
プラスαを与える  
ことを大事に  
しています。



も専門的な視点で、企業の益にならないと分かっている場合があるからだ。目先の利益でなく、相手のことをおもっぱかっただけのことだった。

各従業員には、顧客にとつての利便性を増すため、「一人三役」をこなすように求めている。「たとえば、エアコンの営業マンには販売と同時に設置、修理、そしてアフターまでできるように求めています。社員の皆さんはそれぞれの専門だけでなく、他の部署の事もある程度こなせるようになることを期待しています。」と津村さんは言う。

それで、従業員教育も徹底している。社内研修に熱心である。例えば、中小企業大学校直方校には職員の約半数が受講しているという。(ちなみに当会議所は、一人あたり最高五万円の助成をしている。)津村さんは、「会社の社員はよく

勉強していると思います。」と語る。

ユニオンパーツ(株)の好調な部門の一つは、IT関連。ハード・ソフト共に好調である。LAN工事からソフト販売まで行う。特に販売管理やCADのオリジナルソフトは、企業の状況に応じた仕立てをしてくれる。なんと「言っても先に書いたように、アフターフォローに力を入れているのが特色である。」

津村さんの夢は何だろうか。こう答えてくださった。「今私たちはリバイバルプランで大川の復興に力を注いでいます。企業としても地元によりよく貢献することを目指したいと思います。その点で無くてはならない企業に成長したいですね。」