

Dreamer's only

夢追い人

真摯なアフターサービスの精神

不況下で顧客数を伸ばす

株式会社 富士機械製作所
代表取締役 宮地 豊さん



今月の夢追い人は富士機械製作所。不況期にかかわらず、顧客数を伸ばしている希有な企業である。

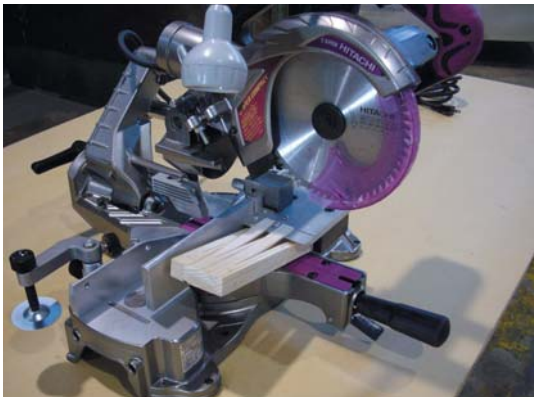
半世紀にわたって機械製作販売を行ってきた。とりわけ地元大川、そして木にこだわった機械を提供してきた。そして今のキャッチフレーズは「困ったときの富士機械」である。

これはどういう意味だろうか。社長の宮地豊さんは「製作販

売だけでなく、問題解決のため何でもお手伝いをする姿勢を表しています。」半世紀にわたる、知識、技術、能力、それに人的ネットワークを駆使して解決に当たる。ある意味ソリューションプロバイダーとも言える。木工機械のプロ集団である。

こんな話をしてくださった。昨年の三月、奈良県の野迫川村役場から相談があった。人口六六三人（二〇〇九年一月





スロバキアのおもちゃ 「ラブカーチュ」

ぐるぐると手で回して
ギューと音が鳴る。
サッカーの応援などで
音を鳴らす。



おもちゃを作る機械を造ってほしいという相談があった



提供した3種類の機械

して適切な機械を作りあげ、提供することが出来た。

宮地さんは「とりわけ、木工機械の分野では最終段階までお世話をする自信がありません。まずお断りすることはありませぬ。」と言われる。

先の経験からも分かるとおり、機械に関する、ノウハウ、技術、能力だけでなく、人的ネットワークが実に幅広い。

これは、半世紀にわたる会社としての交流、また宮地さん自身が培ってきたものだ。

若い頃から、会議所青年部、J.C、しんきんニューリーダーズクラブなどで交流の機会を多く持ってきた。そして今はロータリークラブに所属。「会議所青年部の頃は楽しかったですね。木工まつりのおまつり広場の企画など勉強にもなりました。そしてその頃からの人的ネットワークは今も生きてますよ」と言われる。

さて、富士機械の特色の一つは会社全体に満ちる徹底した、真摯なアフターサービス
の精神である。これは先代社長
の頃からの伝統だそうだ。
いざとなったら、従業員達も

「夜中の二時、三時まで進んで作業に当たる」。また営業スタッフも全員アフターサービスを行える技術力を持っている。宮地さんは「顧客に対する誠実さ、一生懸命さ」の大切さを力説する。真摯にアフターの面でもお世話をする姿勢があるのだ。こうした評判が人の紹介を通して新しい顧客との取引が始まるのだ。そして、一旦取引を行う様になると、離れる顧客はほとんどいないそうだ。
真摯なアフターサービスの

精神、これが、不況であつても顧客数を伸ばしている要因の一つであろうと思う。

さて、宮地さんの夢は、何だろうか。「五十五歳で第一線を退くのが夢でした。これはあくまでも僕の考え方ですが、高齢になつてもそこにどまつていると、後が育たないと思うからです。そのためには後を継ぎたいと思う、活気ある会社にしていく必要があります。最もいま五十二歳ですから、五十五歳というのは難しそうです。でもできるだけ早くそうしたいですね。」

そしてもう一つ、「二線を退いたら、三〇〇〇万円ぐらいのスポーツカーをポケットマネーで買いたいとも思っているんです。(笑)」

是非、格好いい車を目指してがんばってもらいたい！

