



長谷川 謙
はせがわ・けん
長谷川機材株式会社
代表取締役社長

1973年東京生まれ。総合商社での5年間におもって営業職を経験した後、長谷川機材に入社。2016年同社代表取締役社長に就任後、現在にいたる。

10年後をリードする 未来企業 103

卸売業界は衰退産業か!?
3万点超の建築機材を扱い
取引先とともに成長を目指す!!

1972年に設立し、建築機材の卸売りや関連製品の加工・販売などを手掛けてきた長谷川機材(東京都墨田区)。同社の長谷川謙社長は2015年に創業者である父から会社を引き継ぎ、さまざまな葛藤を経たうえで自分なりの指針を見出し、現在にいたるといふ。さっそく、そんな長谷川社長の夢と想いに、機プレインマークスの西野裕菜氏がアプローチした。



機材などの業務もスピーディかつおこなう

西野裕菜・プレインマークスビジネスコンサルタント 長谷川社長は父とが創業した長谷川機材の卸売業に、別の会社で働いていたそうです。

長谷川謙・長谷川機材代表取締役社長 大学を卒業してから5年間は総合商社で働いていました。という方は、当時、長谷川機材の主な事業である建築機材の卸売業に興味がありました。と、事業を承継したいとも



オフィス風景

「目に見えない影」であらわれ、それが評価されることに喜びを覚えました。どんな企業でも同じだと思いますが、自分が熱望した仕事には当然、やりがいや愛情が湧きますね。

西野 親交深い父との関係性はどつどつした。長谷川 仕事そのものにはやりがいやモチベーションを感じていました。父は経営方針をめぐってかなり厳しかったです。つづつと新しいことを取り入れた自分と、それまでのやり方を要するくない父との間に軋轢が生じてしまったのです。当然、多くの社員は父についていくスタンスだったので、はたして自分は将来、この会社を率いていくのだらうかと不安になることとなりました。

西野 リーダーシップのあり方に思い悩まれたのです。最終的にどのような結論にいたったのでしょうか。

長谷川 本心に悩んだのですが、最終的には「お客さま(取引先)に寄り添い、ともに成長していく」という方針を掲げることで、父や社員と心をひとつにすることができたように思います。私ほどもとお客さまを「お客さま」というよりは、「一緒に成長していく」「同志」という存在だと考えており、ときにはは友だちのように接し、困りごとがあれば親身に支え、同じ方向を向いてすすんでいきたいと思っています。事実、そういう

た気持ちでお客さまに向き合うことで、自然とお客さまのニーズを掴むことができるようになり、自社のサービスにも反映させられるようになっていきました。そういったことを少しずつ父や社員と共有していくことで、しだいに社内でも受け入れられるようになっていったのです。

西野 では、どのようにして顧客ニーズをサービスに反映させていったのでしょうか。

長谷川 たとは、納期については随分必要を第一としました。一見してこれはふりだと思われ、何となく納期に間に合っていないと、八方手をくわしてしまいましたが、お客さまから納期だけの要求があった場合には、必ずからメーカーに出向いて価格交渉に臨み、できるだけお客さまの要望に応えられるように努めてきました。こうし

た努力が社員の信用につながったのだと思います。西野 まさにお客さまに寄り添ったサービスですね。長谷川 同業他社と差別化をはかるには、こうした地道な取り組みを継続していくことが必要なのだと思えます。卸売業界は古い業界といわれて久しいですが、おかげさまで当社の売り上げは少しずつ伸びつづけているので、最近はそのやり方にも自信を持てるようになってきました。

西野 いま思い悩んでいる将来の会社像についてお聞かせください。

長谷川 お客さまから本当の意味で頼りにされる会社になるためには、取り扱う製品・サービスの質やサービスを高めるだけでなく、社員のレベルアップをはかっていかなければなりません。幸いにして、社内には私と同じように「お客さまに寄り添い、ともに成長していきたい」という思いを抱いている社員が多数いるので、皆で力を合わせながらこの敷しい時代を乗り切っていきたいと思えます。



西野裕菜
にしよの・ゆうな
株式会社プレインマークス ビジネスコンサルタント

2018年にプレインマークス入社。会員サービス運用やCRMシステムの運用・改善、企業文化づくりなど多岐にわたる業務を担い、物怖じしないチャレンジ精神と多岐にわたるスキルを武器に、顧客との関係構築に努め、現在はニーズを最先端で受け取る業務内容を中心に、サービス業務改善、満足度向上に力を注いでいる。

10年後のためのアドバイス!

同社は建築分野を中心に3万点以上の建築機材などを取り扱い、管工機材(バルブ、継手、換気、ポンプなど)については独自設計や加工に対応するなど、「幅広い製品を扱い、柔軟な対応ができる」ことを強みにしています。おかげで、業界全体が縮小傾向にあるなかでも営業に実績を積み重ねており、新規顧客を増やすことにも成功しているそうです。そんな同社を率いる長谷川社長は、仕事への情熱と顧客へのホスピタリティ(思いやり)を兼ね備えた人物であり、多くの社員や顧客から愛されています。今後はそういった思いも含めて、会社の特長をより鮮明に打ち出し、理念やビジョンをまとめあげ、社内でも共有していくことが肝要になるでしょう。と同時に、人材教育や採用拡大も視野に入れ、本格的な仕組みづくりを推進していくことができれば、さらに躍進することができると思えます。