

2010.6.9訪問



# 青年部員の 専業所に行きつた 聞いてきたまいたて

## 第四回 サン・セキさん

今回訪問させていただいたのは、青年部の間のフィクサーである岩村雅人さんが代表取締役を務める(株)サン・セキさんです。

(文・廣江一昭)

「タヌキの置物」と岩村君のとろけるような笑顔の出迎えて始まった今回の事業所訪問。役員会や委員会の時の殺伐とした雰囲気とは違いリラックスした空気の中で楽しいお話をたくさん聞かせていただきました。

みなさんは、「サン・セキ」さんのお仕事と聞いたら何を想像されますか？お風呂や、洗面所といった水廻りの工事などを思い浮かべる方が多いのではないのでしょうか？

しかし、昭和43年に現会長のお父さまが創業された時は、プロパンガスの販売、所謂ガス屋さんからのスタートだったそうです。その後、ガスにはお湯ということの上水道工事、当然排水もながれるため浄化槽や下水の工事、それに伴い家屋を触らなければならないこともあるので住宅リフォームと、今では住まいのことならなんでもこなすトータルサポート会社になったそうです。

# 「ホームセンター」について教えてください

主な業務内容は？

LPガスやガス器具の販売工事、トイレ・キッチン・お風呂などの上水道工事、住宅リフォームなどが主な業務です。

これだけ多種にわたる業務を行う会社はあまりないと思うのですが。

これらは生活していく上ですべてリンクしているものです。すべてを自社で行えば、お客様の要望通りに迅速に対応することができると思い今の業態になりました。

普段気を付けていること？

お客様を飽きさせないこと。年始の伊勢神宮バス旅行や、名古屋のパナソニックショールーム見学ツアー、そして秋の「サンサン祭り」といったイベントを行いお客様との接点を持ちます。それらもマンネリ化しないように、お客様を喜ばせ常に当社に関心を持っていただくよう、社員みんなでアイデアをひねり出しています。

また社員には、常にお客様のもとに訪問するよう指示しています。日頃からコミュニケーションをとることでお客様の現況も把握でき相手もいろいろ相談しやすくなるでしょうから。



# 聞いてなっとク ココだけの話

社員教育というのが大事ですよね。

毎日朝礼を行っています。昼食時には、できるかぎり現場から会社に戻るように指示しています。午前中の工事状況や昼からの工事予定をみんなで共有し合うためです。週末には「工程会議」を開き次週の予定を報告し合います。このように会社のみんなで情報を交換し合うことで、計画性を持って次の仕事に活かしています。

忘れられない出来事などはありますか？

365日・24時間サポート体制をとっており、従業員が交代で当番になり、いつでもお客様の修理依頼などに対応できるようにしています。今でも忘れられないのが、自分が当番の大晦日の夜、そろそろ「紅白」でも見ようかとした時、「停電した」というお客様からの電話がありました。

こちらは電気屋ではないのですが、すべて飛んでいき見てみたところヒューズが切れていただけでしたのですねに電気がつきました。年も変わろうかというのに急に電気が消え困り、本来「中電」に電話すればすむのに当社に連絡がきました。

ということとは、慌てていたこともあると思いますが、それだけ当社を頼りにされまた必要とされていることであらうと、もううれしく感激したことを覚えています。



# 事業所訪問を終えて・・・

今回のお話しの中で、「うちは何でも屋だから」と笑いながらおっしゃいました。「家の力を側溝に落としたから側溝のふたを開けてくれ」といった依頼や、「屋根瓦を替えてくれ」という依頼まであるそうです。

それらにもすべて応えるのは、売上や利益だけでなく、経営理念にもある地域社会の発展に貢献したいという強い思いからだというのがとても心に残りました。

ちなみにご存知の方もいるかと思いますがここでクイズをひとつ！

今回の事業所「サン・セキ」さんは、なぜこの社名になったのかわかりますか？仕事が山積（さんせき）するようという説もあるそうですが、もう一つユニークな由来があります。

ヒント・

岩村君の名前の漢字をよ〜く見〜て〜。