

日立電動工具指定サービス店
建築金物資材総合
(株)マルゼン松井
札幌市中央区宮の森3条3丁目
TEL.011-642-3127
FAX.011-642-3128

創業 昭和45年10月
立 昭和48年8月
資 本 金 1,000万円
従 業 員 数 5名
業 務 内 容 建築・土木資材販売（各種電動工具・住宅設備
機器建設資材・融雪槽・ロードヒーティング）
営 業 品 目 電動工具、大工道具、油圧機器保守サービス
換気システム、システムキッチン、ボイラー
電器温水器、ユニットバス、ガレージ、物置
ロードヒーティング、ステンレス/鉄加工製品
サイディング、シャッター工事、その他工事部門



事務所にいるのが二代目の睦さん



株式会社
マルゼン松井
代表取締役
Matsui Munetaka
松井 宗敬さん

●昭和19年、長崎県佐世保市生まれ。同41年、東和電器(株)(名古屋市)に入社。45年、札幌市にて事業開始。48年法人化、(株)マルゼン松井を設立。

北の経営者に聞く

札幌市

礼儀を重んじ誠実に。信用を第一に置けば、必ず道は拓ける。顧客、仕入先、メーカーを三位一体で考える「株マルゼン松井」。

建設現場へ行き、その場で電動工具を修理してきた先駆者

夜学で学び、名古屋市の東和電器(株)に入社したのが22歳の時でした。東和電器といってもピンとこないと思いますが、後にリョービ販売(株)に吸収合併された会社です。リョービ販売は、大工道具や電動工具のプロツールをはじめDIY(日曜大工)ツール、ガーデン機器などを製造販売するメーカーで、そのアフターサービスも行っている会社です。

私はどういいうワケか、新規の支店や営業所ばかり回って、開設のフォロー、修理、トラブル解決の役割を与えられていました。在籍は数年ではありましたが、九州は鹿児島、北海道は札幌にも出張で来ていましたし、全国津々浦々、飛んで歩いていくようなものでした。最後は甲府の営業所でしたが、いまでも貴重な経験をさせてもらったと感謝しております。当時のメーカーは営業だけでなく、必ず修理の下積みの仕事もさせるのです。独立後、それがもの凄く役に立ちました。札幌で家内(敦子さん)を嫁にもらったこともあり、つきあいのあった同業者から

買き通してきた商売の鉄則

私にはいくつかの商売の鉄則があります。まず、イヤなことやらやる。そうです、やりたくないことって誰にでもありますでしょ？人がイヤがること、したくないことを最初にやってしまうのです。例えば、うちは札幌市内の大工さん達300名ほどを顧客として持っています。が、どうやってそれを獲得したと思えますか？普段は現場で忙しい大工さんも冬になると閑(ヒマ)になります。冬であれば大工さんは家にいますから会えるのです。そりゃあ追い払われることもあります。それでも一軒一軒でいねいに訪ねていって頭を下げて、取引をお願いして回った結果なのです。九州生まれの私が、北海道の凍える寒さの中を一人歩いて開拓していったのです。普通はそんなことやりたくないですよ。

大工さんのおつきあいは、現在、息子(二男)の睦(あつし)に任せていますが、彼も他の地域の同業者との交流を深め、自分さえ良ければ良いというのではなく、業界としてどう強く根を張っていくかを考え始めてきています。ちなみに睦は、私が最初に就職した街、名古屋市で商社に勤めておりました。それでも家業を継

「松井さん札幌に来いよ。あなたなら絶対成功する」と、ほのめかされたこともあって、思い切って昭和45年に移住し、独立して事業を始めることになりました。当初は、大工さんたちや現場で働く人々が使う道具や工具の修理に明け暮れたものです。頻繁に現場へ出かけて行って、その場で壊れたものを見て、即刻必要となる部品を発注し、また現場に駆けつけてその場で直す、なんてことを繰り返していました。部品ですとか、ある程度大ききであれば在庫が可能ですので、車に積んで札幌中駆け回ったものです。当時そのように仕事をしていく同業者はいなかったですね。その意味ではこの業界の先駆者だと思います。

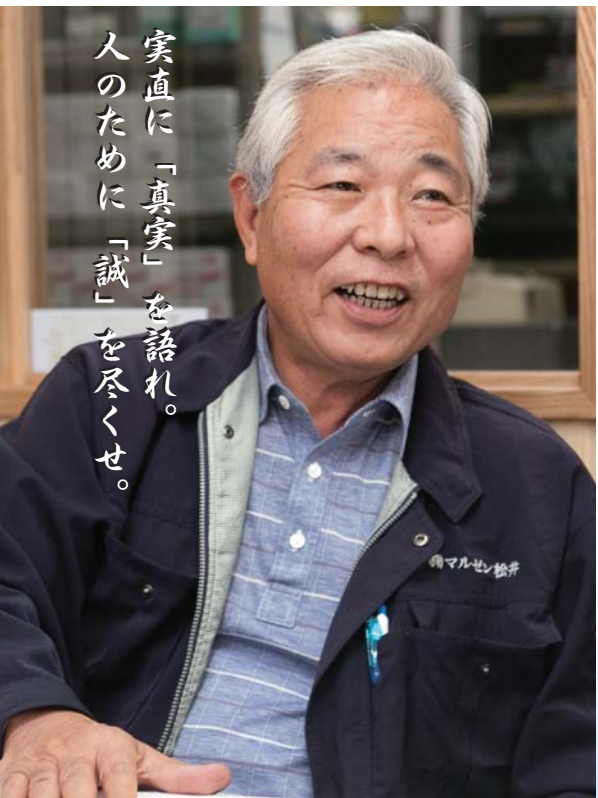
危ない思いもしましたよ。現場には荒っぽい気質の人もおりますから。コンパネで足を折ることもありました。しかし私も飛んできました。しかし私も当時はまだ若く、つかつかっていく性格でしたから、絶対

ぐと言いつつ平成10年に帰郷してくれました。その息子にも「人がやりたがらないことを率先してやれ」と言っております。嘘をつかず正直に仕事をし、お客さんも仕入先の間屋さん、そしてメーカーさんに対しては礼儀を重んじてきた三位一体となる私の意志は引き継がれているように、本人もかなり自覚していると思います。

もう一つの鉄則は、人を大事にするということです。私の場合は、とにかく長いおつきあいになります。とは言え、相手は誰でも良いというワケではありません。基本的な目を見て話さない人とはおつきあいをしませんから。結局、人を大事にするということです。信用したその結果、良いことが起こればそれを喜ばば良いですし、悪いことが起こってもあきらめがつきます。例えば不渡りをつかまされたりとか支払いの遅延、不払いなどがあっても、私は二度目までは許すんです。

あれは冬の日でした。朝シャッターを開けると玄関先に、うちの商品代金を踏み倒していったお客さんが、座り込んで時代劇さながらに雪の中頭を下げています。もうその時には私は分かっているのです。絶対に今回も支払ってくれないだろうな。それでも「あなたもこれなだけでは商売ができないだろうから、必要なだけ持っていきなさい」と言っているのです。そういう例は別としても、私は創業以来、ずーっと人に恵まれてきたのです。それこそ最初は裸一貫の状態から始

に商売では逃げなかったですね。家内は随分ハラハラと心配したと思いますが、そんなように日中は現場へ営業に出て、その場で修理できないものは持ち帰り、夜な夜な機械修理に追われた日々でした。気がつけば、アツという間に40数年が経ちました。よく人から「苦労したでしょ」と言われますが、実は私は一度も苦労したとは思っていません。仕事が好きで楽しくて、そのうえ人の役に立てるのです。信用してもらえないのですから、苦労だと思ったことがないのです。



正直に「真実」を語れ。人のために「誠」を尽くせ。

まりましたから、開業資金などなかったのです。ある人から「返すのはいつでも良いから」と言われ50万円をお借りし事業を始めたのですが、翌年きっかり2倍にしてお返ししました。つまり、私を信用してくれた人にどう応えるかということがとても重要なのです。この場合は相手に直接お返しできるから良いのですが、転勤や退職、他界されたりと、もうその方へはお返しできなくなります。ですから、その人に返せないから、他の誰かに返すんです。これが私の信条です。

商売を始めた頃のことです。特殊金物は新潟県の老舗に頼らなければならなかったのですが、こっちに信用がないものから、まったく聞く耳を持ってくれないんですね。そんな時、金融機関の親切手などが役に立ちましたね。

こんな小さな店ですが、人を大事にコツコツと仕事を続けてきたら、お陰さまで4回目のリニューアルとなり、事務所の工事も10月に終わりましたばかりです。

私は金融機関がお金を貸してくれなくなったら、仕事をやめようと思っていました。信用されなくなったら終わりなのです。その信用をこれからも築いていくために、息子とともに人のために役立つ人間、会社であり続けたいと思います。

私としんきん

家内の父親が稚内しんきんさんの理事を務めていたこともありまして、札幌支店開設時からおつきあいになります。当時お世話になった佐野支店長(前理事長)さんとの会話を懐かしく思い出します。