

地域の一番を目指し 暮らしの総合提案

株式会社 丸八
代表取締役社長

大崎 浩司 氏



会長)の叔父にあたり、浜岡商店さんのセメント事業をのれん分けして頂いた様な形で丸八がスタートしました。普及し始めたばかりのプロパンガスに着目し、取り扱いを開始。また、地元の左官屋さんの要望を受け、湿式建材(壁材)を販売するようになりました。左官工事の職人さんらの「友の会」を作ってまとめる一方、建築様式の変化に伴い、取り扱う建材が多様化し、材料を売るだけでなく内装工事、設計事務所や建設会社等への設計折込PR活動を行うことによって材工受注できるスタイルになりました。

また、魚津の実績があったからでしょう、砺波からオートガススタンドの引き合いがあり、石川県の団地造成にも声をかけてもらい、事業を拡大してきました。

現在、売上げの約55%がガスで、建材や住宅設備の販売が約30%を占めています。

一エネルギー事業で太陽光も一約2万軒にプロパンガスを供給されています。

関連会社にLPガス販売の桜井合同瓦斯(黒部市、1969年5社合併)と、東都ガステック(魚津市、1988年12社合併)があります。どちらも弊社が中心になって設立した会社ですが、特徴的なのは元売りの系列を超えた水平合併だったということです。

東都ガステックは約7,000軒の顧客でスタートしていますが、そのうち半数以上が丸八の顧客でした。当時、自社の直接取引のお客様まで手放すことに社内でも反論がありましたが、利益が減ってでも「地域で存在感のある会社でなくてはならない」というのが創業者の考えでした。

プロパンガスという重量物を運び、アフターサービスを行っていく上で、地域のシェアは事業の効率化だけでなく、その存在感はお客様からの信頼に繋がり、ガス機器の保守・修理、リフォーム工事といったガス販売以外の収益に大きく表れてきます。どの地域、どの事業でも「何でもいから、地域一番店になろう、難しかったら一番を探そう」と言っています。ガス屋さんですが、電気設備や太陽光発電も扱ってられます。

2003年、オール電化住宅が急速に広まる中、私は設備課長になりました。当時、設備課はエネルギー事業部の中にあり、主力のガス機器が全く売れず、関連工事の注文も激減しました。オール電化のせいだと思っていましたが、工務店を回ってみると、他にも理由があったのです。「オール電化仕様でキッチン回りの工事をお願いしているのに、丸八に頼むとガスにしてくれと言われる」と敬遠されていたのです。

役員にお願いして電気機器の取り扱いもできるようにし、若いスタッフを集めて、新しい設備部門をスタートさせました。ライバル製品の欠点を言うのではなく、お客様のためになる提案ができるようになり、設備工事の売上げは2年で2.5倍になりました。

弊社はもともとガス屋ですが、工務店さんなどと一緒に開催する

展示会には2年前から北陸電力さんにも出展してもらい、最近はガス機器と電気機器を並べて展示しています。当初はどうなるかと思いましたが、何より見に来られるお客様のためになる。出展者同士もライバルなのに、隣にいと意外と仲良くやっています。日本人って素晴らしいですね。

一社員にも地域にも密着一社内をとりまとめる上で心がけていращやることは。

社長席は2階にあるのですが、私は社内にいる時は7割方は1階の営業フロアにいます。ある人から「会社が良くなるのも悪くなるのも社長の責任」と教えられました。社員からうるさがられますが、とにかく思ったことを伝えます。

特に朝は全社員と顔を合わせる一番の機会。出勤してくる社員と挨拶を交わせば、その時に調子がいいかどうか大体分かります。

冬の降雪時は5時半頃から除雪をしています。社員に強制はしていないものの、早く出てきて手伝ってくれるようになり、除雪時間が1時間は早まりました。社員意識が変わったことが嬉しいです。

もう一つ、社員と接する上で心がけていることは、自分の思いをはっきり伝えることです。特に人事異動の際には、必ず面談をして求める役割、仕事を説明します。よく「課長になったら部長並みの

仕事をするものだ」などと言う人がいますが、そうではない。その人に期待している課長像をはっきりと伝えるべきだと思っています。

人は他人から見られていることで頑張れる存在です。以前、リフォーム専門の会社を分社しましたが、うまくいきませんでした。理由は色々あったのですが、本社とのコミュニケーションも足りなかったのだらうと思います。

今後の目標は。

毎朝全員で「丸八の信条」6つを日替わりで唱和していますが、創業者が掲げた「当社の任務が真に社会的要求において果たされるなら、当社は生産者、消費者の喜びによって自ずから発展する」という言葉が最近特に身にしみます。創業以来、地域を大切にしてきたことはこれからも変わりませんが、ますます地域で根を張って一番の分野を増やし、頼られる存在にしたいと考えています。

景観施設や公園施設の仕事もやっており、桃山運動公園の遊具や魚津駅前、入善駅前の舗道整備も手がけました。地域に認知されると同時に、社員も「自分がやった」と誇りに思える会社でありたいと思っています。

会社概要

株式会社 丸八

創 業：1954(昭和29)年10月
所 在 地：魚津市北鬼江364
資 本 金：2,500万円
事業内容：LPガス事業、住宅設備販売、建材販売、宅配水サービス
従業員数：84名
売 上 高：45億4,600万円(2013年9月期)
事 業 所：富山支店、朝日営業所、砺波営業所、金沢営業所
関連会社：桜井合同瓦斯(株)、丸八配送(株)、丸八金沢、丸八金沢ガスサービス、大道建設工業(株)、丸八東都ガステック、(有)アップルサポート

U R L：http://www.maruhachi-co.jp/

略 歴

1969(昭和44)年8月生まれ。青森大経営学部卒業後、(有)新陽住設勤務を経てUターンし、1994年(株)丸八へ入社。朝日、金沢各営業所長、設備課長、取締役兼エネルギー関連事業部次長を歴任し、2007年専務、2009年から現職。

