

販売店さんこんにちは

# 「全員参加型経営」を徹底。 社員の自主性を活かした、 ユニークな経営手法が成功につながる。

丸尾氣窮雄さん ●丸尾興商(株)(静岡県袋井市)

北に富士山、南に駿河湾と、豊かな観光資源で知られる静岡県。特産品であるお茶やみかんなどで有名ですが、紙やCDなどの多彩な工業製品を産出する産業都市の側面もあります。丸尾興商が誕生した袋井市は、静岡市から車で30分、東海道新幹線、東海道本線、東名高速道路、国道1号、国道150号など主要交通路が横断し、東京へは240km、大阪へも320kmと交通条件にも大変恵まれています。こうした好立地から、同社は浜松市、島田市へと営業エリアを拡大。兄弟が結束して始めた会社は地域を代表する企業へと発展を遂げました。



## 駅前の小さな商店が、 兄弟の結束により大きく成長。

丸尾興商の創業は、昭和26年のこと。今の社長である丸尾氣窮雄さんのお兄さん、つまり丸尾家の長兄にあたる尊政さんが中学教諭だった次男の鶏飼庫重郎さん(現常務)とともに袋井駅前に店舗を構えたのがはじまりです。当初はヘアリング、ベルト、ネジ等を主に販売していました。その後、建設省にいた三男の鈴木益三さん(現専務)や四男の氣窮雄さん、静岡銀行にいた五男の真佐雄さん(現副社長)も相次いで入社。兄弟で力を合わせて順調に業績を拡大し、昭和31年に有限会社となります。

「じわじわと伸びて来た。それが会社の歴史を振り返っての実感です」  
最初は駅前の小さな商店だった丸尾興商は、今では袋井に本社(敷地8,063平方m、建坪2,221平方m)、島田と浜松に営業所を構え、従業員185名を擁する企業にまで成長しました。管財・住宅設備部門と機械部門を扱う総合商社として、静岡県下で2000社以上の揺るぎない顧客を誇っています。

## 営業社員とアシスタントが組む、 ユニークな営業体制。

ここまでシェアを伸ばした背景には同社のユニークな営業体制があります。携帯電話などなかった時代から営業車に無線を配備。広範囲な営業範囲でも、お客様のニーズに即応できる体制をつくりました。また営業社員ひとりひとりに女性アシスタントがつき、チームで行動します。こうしたサポート体制により迅速かつきめ細かな営業活動ができるわけです。

「たとえるならチームは個人商店さんみたいなもの。それだけ社員それぞれの



▲袋井本社。広大な倉庫を持つ流通拠点である。



自主性が重要になります」

そこで「全社員参加型の経営」を方針として掲げ、各営業所ごとに毎週、全員参加の会議を開いています。もちろん男女の差はなく全員が参加し、積極的に意見を交換します。現在、正社員の男女比は185名中、男子は90名、女子は95名。女性雇用への積極的な姿勢は社会的にも評価され、静岡県より2004年度の「男女共同参画社会づくり活動に関する知事褒賞」を授与されました。

## 数千人を集客する展示会、 成功の秘訣は「継続」にあり。

会社の発展の理由は?と問われると、氣窮雄さんは簡潔に「継続は力なり」と答えます。営業拡大の牽引力になった展示会は、1968年(昭和43年)から36回目の今年まで欠かさず開催されています。各営業所ごとにお客様をご招待し、開催期間でのべ7千名近い入場者を集客します。さらに「ゴルフ大会」「親睦旅行会」など、お客様に楽しんでいただくための企画を



▲男女ほぼ同数のスタッフ。コンビネーションもバッチリ。

次々と打ち出しています。

今後の抱負について「今までと同じようにやって行くだけ」と語る口調には、静かな自信がにじみ出ていました。これからもユニークな経営力で目覚ましい活躍を続けて行くでしょう。

ちょっといい  
“モノ”  
語り  
世界や歴史を  
より深く知る  
読書のつきない  
楽しみ。



本が好きですね。今、時間があつたら一週間くらい読書三昧したい、それくらい好きです。ジャンルはいろいろです。宇宙や宗教、政治、思想、文学。自分が興味持ったら何でも読みます。最近、読んで面白かったのは田久保忠衛・古森義久著「文士の通信簿」。実はご縁があつて田久保先生直々に送っていただいたものです。マスコミで有名な人たちが一刀両断に採点されていて痛快です。わかりやすい、明快な視点で書かれているので説得力があります。お勧めですよ。あとは三国志が好きなので、本屋で見かけるとつい買ってしまいます。いろんな作家の三国志を読み比べてみるのも面白いですね。また、文章を書く事も好きです。依頼があれば、業界紙に原稿を寄稿させていただくこともあります。今の世情への疑問なんかを自分なりに論じていますので、もし機会があつたら読んでみてください。