

誠意ある販売と信頼に応える修理を モットーに

株式会社櫛毛商会

代表取締役社長 櫛毛 真吾 氏



櫛毛真吾社長（左）と櫛毛健司専務

「パロネス」の芝刈機を中心に、ゴルフ場の管理機器の販売、修理を展開している株式会社櫛毛商会。パロネス製品の代理店として、毎年全国で一番の売り上げ実績を誇り、ゴルフ場との取引は700コースを超えるという。そしてゴルフ場の他、野球場やサッカー場、官公庁、地方自治体など取引先も幅広い。

そんな同社では、3月16日開催の株主総会及び取締役会において、新社長に櫛毛真吾氏（前・取締役副社長）が就任した。

今回、櫛毛真吾社長に今後の抱負や事業展開、アフターサービスについて詳しく話を聞いた。

社長への就任、おめでとうございます。新体制でのスタートが切られましたが、企業理念について改めて教えて下さい。

櫛毛 まずはありがとうございます。この度、4代目の社長に就任し、弊社の櫛毛健司専務と二人三脚で進んでいこうと思っています。弊社についてですが、1925（大正14）年に祖父である創業者・櫛毛文蔵が櫛毛自動車商会として創業し、今年で93年目を迎えます。昭和30年過ぎ頃から芝刈機、草刈機の販売及び修理をスタートさせました。そして企業理念は、「緑に優しく、緑を大切に」をテーマに国民に心の安らぎを得てもらおう事を誇りとし、従業員とその家族の幸福を追求する。です。この企業理念は引き続き、継続していきます。SWOT分析等を行い、外的要因があってもブレない、今の時代に合った組織作りを始めたところですよ。

現在の体制についても教えてください。

櫛毛 社員数は44名です。内訳は

営業が17名、修理が19名、総務など業務関係が8名となっています。年齢でいうと20代前半から60代までと、幅広い年齢層で形成されています。創業から実施しています。最低営業一人にサービスマンという一対一という形は今後も継続していこうと思います。修理に手が回らず、サービスマンが疎かにならない様にするためです。また、現在の営業所は本社も含め、4カ所（北関東営業所、千葉営業所、富士営業所）で、全国各地に8社の協力会社と提携しています。近年、関西地区からの引き合いが増えているので、今年から関西地区を営業巡回する駐在員を配置し、関西地区のお客様に関東と同じサービスマンを提供していこうと思えます。将来的には西日本地区は大阪を拠点とするビジョンを持っています。

そして今年の1月から、同業他社の柴田ゴルフ場機材(株)の社員7名を受け入れました。各地域で事業継いで悩んでいる業者さんが多く、今後そのようなことが多々出てくるのではないかと感じています。事業承継に関して色々ゴルフ場さんも大変でしょうが、我々

業者の中でも事業承継という面は深刻な問題だと思えます。今回の案件は企業買収ではなく、会社を清算することによって同社の事業をすべて引き継いだという形になります。

—— バロネスの共栄社との関係は60年以上にも及ぶそうですね。

榊毛 共栄社との関係ですが、私が芝刈機屋の長男ということもあり、子供の時から共栄社の事は知っていました(笑)。初めて共栄社に行ったのは、私が小学三年生の時です。共栄社とは絶対に切れる関係ではありません。今後さらに厳しい時代になるでしょうが、信頼している共栄社の林社長との関係というのはこれからもっと太いパイプにしていけるのではないかと思います。

そして共栄社に期待しているのは、やはりお客様であるゴルフ場のニーズに合っているものを迅速に作っていただくことですね。さらに部品の供給が迅速にできるということが重要だと捉えています。我々販売店は現場に製品を提供していきまますので、共栄社にはメーカーとしての体制をよりしっかりと整えていただけたらと思っています。

ます。共栄社とは付き合いも長いですし、扱ひ量も多いので時には厳しい意見を言う時もあります。共栄社あつての榊毛商会だと思つていきますので、そこはお互いに意見交換して、ゴルフ場のためにより良いものを市場に出していくことを心掛けていきたいです。今後共栄社と連携を取りながら、業界での販売やメンテナンス活動を行っていきたく強く思っています。個人的に林社長との関係は本当に昵懇の仲だと思っています。

—— やはり修理などのアフターサービスが重要だと思います。その辺りをどう考えていますか。

榊毛 弊社は横浜が本社ですが、ここを拠点として、機械のトレーニングルームを作るのが私の一つの夢でもあり、ビジョンでもあります。実は本社のそばに弊社所有の倉庫があります。ここにはいくつか部屋が空いていますので、共栄社等からサービストレーニング用の教材を購入し、全国からキーパーやメカニックの方が来ていただけるような、機械の整備や修理の講習会を開きたいと思っています。例えば、取引のないゴルフ場でも、ちよつとそういうことを勉

強したいのだけだ、”という問い合わせがあれば、そういうお客様も受け入れて、機械の組立などを教えられるような体制作りを現在考えています。もちろん弊社主催で講師として行うわけですから、弊社の体制もしつかり一から整えていきます。この記事をご覧になった方が「榊毛商会と取引がないのだけれど、うちの人間に教えてくれないか」ということであれば、業界の発展ということを考えて喜んで対応させていただきます。これを機に様々なアドバイスもできると思います。大々的に告知してやってみたいですね。また、この講習会はキーパーだけでなく、ゴルフ場経営者の皆様にも来ていただきたいです。一緒になって機械を分解してもらつても良いと思っています。

弊社では官公庁、防衛省の業務も行っています。芝刈機のメンテナンスで毎年、弊社の社員が硫黄島に行っています。共栄社の代理店の双信商事様という専門商社があります。商社なので機械のメンテナンスに対応できず、同社から依頼されたことがきっかけです。意外と知られていませんが、

硫黄島には6ホールのゴルフ施設があります。硫黄島だとお店も何もなく、限られた物しかない中で機械整備を現地で行うという、トレーニングの一環で行かせています。ここで色々経験すること、その後全然違つてくると感じていきます。

—— ゴルフ場に向けて最後に一言お願いします。

榊毛 偏った情報だけをとるのではなく、やはり様々な情報を収集し、管理機械の判断をしていただきたいと思っています。不明な点があつたら取引がなくても、些細なことでも連絡いただきたいと思っています。取引のあるゴルフ場には色々な情報を提供できますが、それ以外のゴルフ場には提供することができません。お悩み事があれば、いつでもご協力したいと思いますし、それが業界の発展にもつながることだと思っています。地域による偏りがなく、しつかりとした情報を全国のゴルフ場に提供していきたいです。

—— 新社長としてのご活躍を期待しています。本日はありがとうございました。