

溝上産業諫早支店。事務所、倉庫、作業所が並ぶ

る。

くぎの販売が始まり

―商売の基本姿勢をどのように考えて仕事をされているのか…。

現在の仕事の原型は、兄がくぎ屋を始めたのが始まり。私は現場の配達などを手伝っていた。くぎを配達すると金物屋さんは、店の前にくぎを並べている。古いくぎはさびているので、そういうくぎをいったん出してから、掃除をしてきれいなくぎを入れて並べ直していた。お客さんの代わりに私がやってあげることで、とても喜んでもらえた。「相手が楽かなあ」「便利かなあ」と常に考えて、ちょっとした気遣い、思いやりを持って実践し、続けていけばつながりはできる。相手が喜んでくれれば、こちらもうれしい。

くぎの販売の後、屋根瓦、コンクリートブロックの製造もやって成功した。今でも佐世保の本社工場でセメント瓦は作っている。

サッシはお客さんの要望で昭和44年ころに始めた。諫早に移ってきたころ、どんどん売るから周りの販売店さんからの反発が強い時もあった。しかし組合に加入して周りの意見も聞きながら商売をするうち、皆に推される形で昭和57年に中央支部長になり、昨年から理事長を受けることになってしまった。

地元への貢献が大事

―新築と増改築のバランスを考え仕事をしているようだが…。

大工・工務店さんとの関係もうまく取りながら仕事をさせてもらっている。サッシは諫早支店はＹＫＫ ＡＰ、佐世保本社は三協アルミがメーンの取引。２年前に社長から会長になり、佐世保本社にいるおいが社長をしている。

一般のお客さんとの取引が増えるに従い、特に地元への貢献を常に意識しなければ商売は続かないと考えている。近所とのつながり、地区とのつながり、趣味の将棋仲間とのつながりなど、皆がお客さんであり大事にしている。付き合いを大切にしながら、日常の会話の中で生活上の問題などを聞き、改善策を考えたり、生活に役立つ商品を教えてあげたりしていれば、仕事の依頼を受ける。

これまで大工さんが増改の仕事を取られて仕事を頂く部分が多かったが、今は太陽光発電システムなど、いろいろな商品をいろいろな所に売ったりしていることから、こちらが大工さんを紹介する仕事も増えている。お互いに得意分野を生かしながら持ちつ持たれつの関係ができている。

―ガラス・サッシ販売店の今後を考えるとき、何が一番欠けていると思われるか…。

以前はガラスの売上金額は少な




サッシ・網戸などの加工・組み立て作業場