

働く車を社会に提供

国内の物流の90%以上をトラックが担っている。大型ダンプ、クレーン車など建設車両は社会インフラを形成する上で必要不可欠であり、救急車や消防車といった特装車は、私たちの生命と財産を守るのに役立ち、そしてバスは公共交通機関、観光に欠くことのできない存在だ。こうした社会に役立つ車を戦後一貫して提供してきた山形いすゞ自動車(株)。「地元資本による正規大型ディーラーとして地域社会に貢献していきたい」と語る千葉一宇取締役相談役と會田幸憲社長に創業の経緯と経営理念などについてうかがった。



社会に役立つ車を提供する山形いすゞ自動車(株)本社

旧日本陸軍内で自動車に関する第1人者によって創業されたということですが。

千葉相談役 私はよく「山形いすゞは旧陸軍の軍人によって創られ発展した会社だ」と言っております。戦時中、自動車生産・運用に携わった軍人が、戦後の日本の復興に力を尽くした、という思いからです。その先頭に立ったのが創業者の鎌田精一郎初代社長です。鎌田氏は東京・神楽坂に生まれ陸軍士官学校を経て陸軍自動車学校に入校。太平洋戦争ではルソン島に赴き、陸軍大佐比島派遣軍野戦自動車廠長として山下奉文司令長官の下におりました。自動車へ傾注する情熱は熱く、軍の監理官時代、東北大学で金属材料の研究に没頭し陸軍内での自動車の第一人者といわれました。いすゞ自動車との出会いは監理官として同社への赴任に始まり、軍需協力工場の育成指導に力を注ぎました。

戦後、いすゞはいち早く生産を再開するとともに、特約販売店立ち上げに乗り出しました。復員した鎌田氏は、いすゞ特約店の(株)羽越金剛商会(本社・新潟市)で山形、秋田地区の販売を担当していましたが、同社の出張所が山形市十日町に開設するに際し、いすゞ自動車の三宮吾

事情をみて、「今後の自動車は動力をディーゼルエンジンに求められる」と着眼。その信念をもってトラック、バス業界のユーザー企業に呼び掛けてディーゼル自動車無料講習会を開催するなど今日の当社の礎を築きます。

千葉相談役の父で第3代社長三男氏も軍人ということですが。

千葉相談役 父は岩手県黄海町(現・藤沢町)の農家の三男に生まれました。復員後、中古自動車の工場長として勤めていましたが、軍隊時代に上官だった鎌田氏から、東北地方で車の販売権が得られたので乗り出すことになった。ぜひ協力してほしい」との連絡を受けて故郷を後にしました。山形いすゞ設立前の昭和21年11月のことです。山形地区の販売を担当しますが、統制解除による自由販売時代になっても大型車の需要の伸びは期待できず、訪問先は運送業者、バス会社、あるいは材木商、鉄工業などで月間販売量はせいぜい2〜3台という時代。経済復興が軌道に乗り高度成期を迎えるまでは随分と苦労したようです。

昭和52年12月に第3代社長となり翌年、全社員を集めて経営方針発表会を開きました。「稼ぐに追いつく貧乏なし」をモットーに生え抜きの営業マンとして、「経営は演説経営で終わってはならない」、「企業の業績は稼ぐことだ。3カ月先行管理せよ」、「お客様を大切にせよ。親兄弟に勝るお付き合いを」などディーラーとしての使命を、社員への厳正な成果配分・安定した生活とともに強調しました。

「三現主義」と「地域貢献」を経営の根幹に掲

山形いすゞ自動車(株)

創業 1946(昭和21)年10月21日
 設立 1951(昭和26)年8月15日
 取締役相談役 千葉一宇
 代表取締役社長 會田幸憲
 本社 山形市成沢西5・1・5
 ☎023・641・3717



創業者鎌田精一郎の胸像前で。會田社長(左)と千葉相談役

郎社長、羽越金剛商会社長の屋代勝氏の要請を受けて山形営業所長として第一線に立つこととなります。特筆されるのは将来を見据えた取り組みです。従軍当時の経験と戦後間もない燃料

けています。

會田代表取締役社長 私は昭和44年に入社、その4年後にオイルショックの洗礼を受けました。運送業界はもとより土木・建設業など当社のユーザー、そして当社も苦境に立たされます。県内の有力運送会社との間に大型契約が成立したものの、しばらくして路線拡張に失敗し同社は倒産。また、大型ダンプカー13台を納入していた砂利プラント大手が破産宣告。当社はいすゞも大きな損失を被り対応に苦慮しました。

こうした経験から、常日頃からユーザーとの関係を密にするとともに、どうすればディーラーとしての役割を果たせるのか。店頭で待つのではなく、創業当時の先輩たちが行なったような営業スタイル、すなわち「現場」に向いて「現物」に直接触れ、「現実」をとらえる「三現主義」を経営方針の根幹に据えています。

加えて私どものユーザーは限られており、しかも乗用車とは異なり一台数千単位です。販売から、部品供給、修理、車検、中古車として販売、さらにはトラックの温度管理といった稼働サポート、リース等まさにライフサイクルビジネスです。ユーザーの声に耳を傾け寄り添うことが大切です。

千葉相談役 「お得意先の繁栄をわがことと思ひ誠意をもってお手つだいして、未長い取引ができる関係を築く」など五つの誓いを使命感にしております。当社も苦しいときには助けってもらいました。「戸に手を挟んでも、病気で寝ていても現実から抜けることはできません。地元の人を大切にしよう。そして商売は常に正直にあれ」ということに尽きます。

最新の大型トラック「GIGA(ギガ)」(25トン、全長12.6m)

