

自然体かつ真摯な姿勢を武器に 世界を股にかけてビジネスを展開

中古の農業機械や重機を世界 50 カ国以上に向けて輸出している『須磨産業』。国民性の異なる国々の顧客を相手に、真摯な姿勢を貫き、約 25 年という長きにわたり安定した業績を上げてきた。本日は人との出会いを楽しみながらビジネスを展開しているという菊谷代表に、俳優の石橋正次氏がインタビューを行った。

石橋 「須磨産業」さんはグローバルに活躍されている企業だとお聞きしています。ではまず事業内容からお聞かせ下さい。

菊谷 世界 50 カ国以上の国々に、トラクターなどの中古農業機械やブルドーザーなどの中古重機を輸出しています。日本国内の農家や農協、建設会社などから中古品を買取り、海外へ向けての販売を行っているのです。かねてから日本で行き場をなくした中古の農業機械や重機を、海外で販売できないだろうかと思案していたのですよ。日本の製品は世界的にも高性能ですし、つくりも丈夫です

から必ず海外でニーズがあると感じていました。実際に海外では、30 年以上前に日本で製造された製品も使用されています。

石橋 主にどのような国に輸出されているのですか？

菊谷 ヨーロッパをメインに、米国やオーストラリア、東南アジアなどに輸出しています。在庫は常時 4,000 台以上を確保しています。年間約 15,000 台を輸出しているのですよ。

石橋 多くの国々と取引されていますが、どのようにして販路を拡大してこられたのですか？

菊谷 まずは数名のお客様と取引をスタートし、そこから紹介や口コミによって徐々に広がっていきました。お客様からの大きな反響を受けて、やはり海外にはニーズがあると感じましたし、需要と供給のバランスのとれたビジネスだと実感しましたね。

石橋 先見の明をお持ちなのですね。た



代表 菊谷 勇

【菊谷代表の足跡】

兵庫県神戸市出身。学業修了と同時に、かねてから興味があった中古の農業機械及び重機の輸出事業に着手するべく、『須磨産業』を立ち上げた。自然体で海外の顧客と取引し、徐々に販路を拡大。これまで約 25 年間、安定した業績を上げ続けている。

だ海外の方と取引をするわけですから、ビジネスをされる上で難しい部分もあるのでは？

菊谷 はい。日本国内でも地域性に違いがありますが、それが世界レベルになると、開きは限りなく大きいものとなります。国によって国民性は全く違いますし、物事の考え方も異なりますが、そこが逆にこのビジネスの面白味でもあるのですよ。それに新たな出会いが常にありますから、新鮮な気持ちで日々仕事に取り組むことができます。こちらを立ち

上げて約 25 年になりますが、常にやり甲斐を感じていますし、この仕事を選んで本当に良かったと思いますね。

石橋 代表にとっては天職といえるのでしょうか。では海外の方と取引する上で、大切にされていることは何でしょうか？

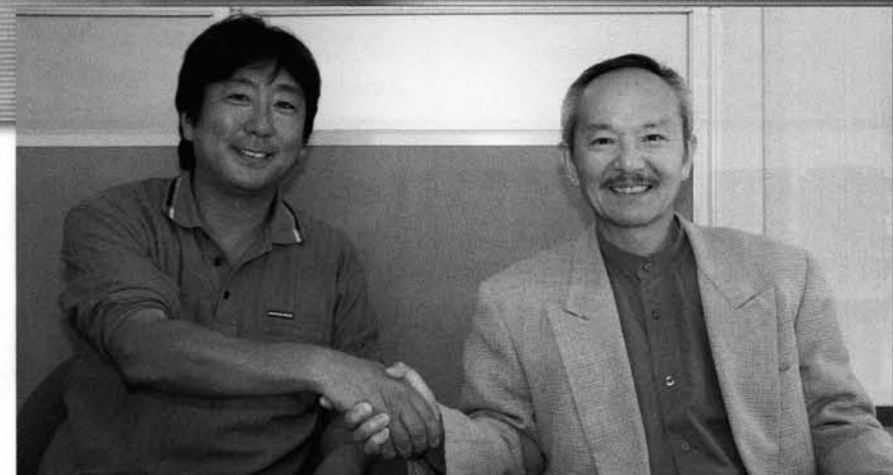
菊谷 取引する相手の国民性、そして性格をしっかりと把握した上で、ビジネスをスタートすることです。こちらが相手のために思っていたことが、逆効果になることもあるのですよ。日本人としての常識は相手の国では非常識だったりすることもよくありますからね。ですからこちらの考え方を押しつけるのではなく、しっかりと相手の国民性を理解し、相手の立場で物事を考えることがとても重要になってきます。

石橋 お話されている以上に、実践するのは難しいことなのでしょうね。多くの海外の方と接するうちに、日本人特有の良さも見えてくるのではないのでしょうか？

菊谷 そうですね。律儀で礼儀正しい国民性を持っている日本はとても良い国だと感じます。海外の方と触れ合う中で、日本人特有の良さも再認識できるようになりました。国によっては、とても大雑把でんびりしているところもありますし、日本人とはビジネス感覚が全く違う国もありますが、それぞれの国に良い面は必ずあるものです。

石橋 では、これまで長きにわたり経営を続けてこられた要因は何でしょうか？

菊谷 常に誠実な対応を続けてきたからではないでしょうか。我々のビジネスというのは仕組みがとてもシンプルで、正直な気持ちで良い商品を提供していれば、お客様はまた来て下さいます。しかし不誠実な対応をすればすぐにお客様を失うことになるでしょう。これまで当社の業績はほぼ一定で推移していますが、



それは必要以上に欲を出すことなく、堅実な歩みを続けてきた証でしょうね。

石橋 従業員教育については、どのように行っておられるのですか？

菊谷 私からはほとんど指導することはありません。ただいつも話しているのは、「自ら考えて行動しなさい」ということ。あくまでも個人の意志を尊重していますから、こちらから押しつけることはありません。それぞれが目標を設定して、それに向かって努力していくことを望んでいるのです。そういった良い意味での放任主義が奏功したのか、当社は長年続けている従業員がほとんどで、定着率がとても良いのですよ。

石橋 自然体でいらっしゃる代表の人柄が、とても働きやすい社風をつくっているのでしょうか。では最後になりましたが、今後の展望をお聞かせ下さい。

菊谷 これからも末永く安定した業績を維持していきたいと思っています。そのためにもご依頼をして下さるお客様に満足して頂くために、最善を尽くしていきたいです。私はこの仕事が本当に好きですから、生涯を通じて続けていき、一人でも多くの方と出会い、親密な人間関係を築きたいと思っています。

石橋 これからも健康には十分ご留意されて頑張ってください。本日はありがとうございました。

(2007 年 10 月取材)

独自のスタイルで道を切り拓く

▼50 カ国以上の国々に、年間約 15,000 台にも及ぶ中古の農業機械や重機を輸出している『須磨産業』。菊谷代表は、かねてから「日本で行き場を失った農業機械を海外で販売できないだろうか」と思い巡らし、学業修了と同時に行動に移したのだ。そこに経営者としてのビジネスチャンスを狙う先見の明と揺るぎない決断力が感じられる。

▼ただ代表からは、敏腕の経営者というよりも、飾り気のない穏やかな人だという印象を強く受ける。そのことを代表に伝えると「そう見えるのは、お付き合いをさせて頂いているお客様がおおらかな方ばかりだからでしょう。有り難いことですね」と笑顔で話してくれた。そしてその言葉から感じ取れるのは、相手国の国民性をしっかりと理解しようと努めながら相手の性格を受け入れる誠実な姿勢。世界を股にかけてビジネスを展開しているながら、あくまでも一人の人間として、どんな国籍の人とも同じ目線で接しているからこそ、国境を越えた信頼関係が生まれてくるのだろう。

▼生涯を通じてこの仕事に従事し、より多くの人たちと親密な関係を築いていきたいと語る代表。これからもこれまでの自然なスタイルで我が道を歩んでいくことで、ビジネスとしてだけでなく、人生にも明るい未来が拓けていくことだろう。

Corporate Data

須磨産業 株式会社

兵庫県三木市志染町三津田字馬止 1525-23
TEL 0794-87-1812 FAX 0794-87-1813
URL: <http://www.sumasangyo.com/>



石橋 正次