

頑張る企業を応援します！

中小企業応援団

愛知県信用保証協会 × 中部経済新聞



掲載日 2022年6月20日

ナゴヤ建機センター株式会社

ナゴヤ建機センターは、公共事業の工事現場へ建設機械、重機、建設仮設資材を提供する総合レンタル会社。海洋土木工事向け建設機械のレンタルからスタートし、現在は中部地区公共事業を中心にオフィスビル、マンションなど建築工事の現場にも対応。「任せてもらえれば、その現場に最も適した資材を用意できる」と胸を張る代表取締役社長の古橋直仁氏に聞いた。

Company Data

社名：ナゴヤ建機センター株式会社

代表者：古橋 直仁

住所：名古屋市中川区小碓通5丁目2番地

電話：052-651-8105

URL：<http://www.ncm-center.co.jp>

紹介金融機関：大垣共立銀行



断らない営業

当社は、建設機械商社の大竹マグネット産業（現・大竹建機産業）の修理部門として発足し、1967年に分社化する形で設立しました。

設立当初は親会社が扱う建設機械の修理が主力業務でした。お客さまのご要望で次第に販売やレンタルも手掛けるようになり、現在はレンタル事業が売り上げの約8割になっています。



名古屋港に近い立地により、港湾しゅんせつや護岸工事など、海洋土木向け工事に携わる機会が多いことから、大型工事用船舶のメンテナンスにも、幅広く対応しています。

扱う機材、資材は建設機械や機械用発電機にとどまらず、工事現場で使用するの足場や仮囲いフェンス、現場事務所用の仮設ハウス（プレハブ建築）やオフィス機器まで、工事に必要なあらゆるものを手掛けています。

過去の受注実績として、北陸新幹線の能美工区（石川県）、坂井丸岡工区（福井県）など、名古屋から遠い現場への対応事例もあり、こうしたフットワークの軽さが当社の特徴です。どんな注文にも「それはできません」と断ることなく、経験豊富な営業社員が「どうすれば可能か」と考え、お客さまのご要望に応えることを第一に考えた結果、当社の今があると考えています。

大切なのは人

こうした営業方針もあり、当社が経営上、一番大切にしているのが「人づくり」です。

さまざまな工事現場のニーズに合わせて、必要な機材、資材を用意する仕事は、一朝一夕の経験ではできません。フットワークの軽さと、幅広い調達先との信頼関係に基づいたネットワークが大切です。また、お客さまの工事予算に合わせて資材を準備するには、広い商品知識も必要となります。

営業活動では、お客さまとの連絡を絶やさず、常に新しい情報のやり取りを続けることを重視しています。取引先の担当者が、他支店へ転勤された後もコミュニケーションをとり続けることによって、異動先での工事の際にも、声をかけていただけます。そういった一つ一つの縁を、当社は大事にしています。

当社は対面営業をメインにしているため、今回のコロナ禍では、対策に苦劳しました。それでも電話やメール、オンラインでの打合せなど、コロナ禍でもできる手段を使って、お客様とのコミュニケーションの維持に努めました。

日々欠かさない自己修練

当社は、工事に必要なものを幅広く揃えられるのが強みです。これは、これまでに培ったノウハウに裏打ちされた自信と諦めずに粘り強い交渉を行う力を、当社が大切にしているからです。

こうした営業方法には、私の座右の銘で、幼少の頃から続けている剣道によって培った言葉「克己心」や、陰陽に由来して自然の基本を大切にするという意味の「五味五色」にも通じる、自己修練が必要です。一人一人の個々の力を基盤に、会社組織というチームで成果を勝ち取っていきます。

いったんお客さまからの信頼を得れば、ほとんど個人指名のような形で、数十年間もお取引が続きます。

一人の社員が、それだけの力を身につけるには、長い年月を要します。そのため、当社に欠かせないのが経験豊富な社員の存在です。当社には定年を過ぎても、いまなお現役で働く社員もおり、存在感を発揮しています。

事業持続化への課題

経験豊富な社員が活躍している一方で、当社には社員の高齢化という経営課題があります。

今後、100年企業を目指して事業を継続するには、新しい人材が必要です。しかし、現状では次の時代の中核になるべき若手社員が不足しています。

私は日本のインフラを縁の下で支えるという、この仕事に大変やりがいを感じています。しかし、会社の中に入らず外側から見ているだけでは、その魅力がなかなか伝わりにくいのも事実です。



そこで、年内にはホームページを刷新して、リクルート対策および新規のお客さまにも当社の事業内容や目指す方向性をわかりやすく伝えられるよう、情報発信力を高めていく予定です。