

(株)アンビション
代表取締役

PICK UP

THE PERSON

志治 勝三

KEY WORD

自然体

— shizentai —

独立するか迷っていた時期、付き合いのある関係者から「独立するならもちろん取引する」と言われたという志治社長。そう言われるだけの信頼をどのようにして得たかを伺うと、社長は営業の際の独自スタイルについて教えてくれた。社長は顧客を訪ねる際、楽しい時間を過ごすのみで商談は一切せず、ただ帰る時に「何かあったら言って下さい」と伝えていたという。そうした気さくな関係が、信頼へとつながっていったのだろう。自然体で人と良好な関係を築けるこそが、社長の強みの一つなのだ。



「お客様と楽しい時間を過ごすうち
自然と皆様と信頼を築けました」



株式会社アンビション 代表取締役

志治 勝三

京都府生まれ、大阪府育ち。25歳でプラスチック成形会社就職し、当初は技術者として、やがて技術営業として経験を重ねる。その後もいくつか転職を重ねながら営業、設計、製造とオールマイティーなスキルを身につけ、独立。塗装・油剤・溶剤の販売などを手掛ける『アンビション』を立ち上げ、現在に至る。



「こんな商品ない？」との声あれば 東奔西走して商品を見つけ出し お客様のニーズに応えていく

滋賀県を拠点に塗料・油剤・溶剤の販売などを手掛ける『アンビション』。「一声おかけください」の同社のキャッチコピー通り、顧客の「困った」に随時対応する顧客本位の会社だ。本日は俳優の志垣太郎氏が同社を訪問し、営業・設計・施工とあらゆる業務を担ってきた志治社長にお話を伺った。

——志治社長はこれまで、どのような道程を歩んでこられたのでしょうか。

私が5歳のころ、父がジュースなどの飲料水の卸業を始めました。お風呂屋さんに卸したのは父が初めてだったようです。そんな父の仕事の関係で小学校時代は大阪府で過ごし、その後は明石・神戸・姫路と兵庫県内を移り住んできました。小学生時代は父の仕事場についていてはジュースを飲ませてもらったり、お昼ご飯を食べさせてもらったりすることが楽しみでした。それで学業修了後は父の仕事を継いだのですが、不況の煽りを受け、5年ほどで事業を畳まざるを得なくなりました。その後、結婚したこともあり、プラスチックの成形会社に勤めたのです。

——心機一転、再スタートを切られたわけだ。そちらでのお仕事はいかがでしたか。

元々は技術者として仕事に励み、やがて会社からの要望を受けて技術営業を始め、東京にも営業に出るようになりました。そうして順調に仕事を続けてきたのですが、

13年ほど勤めたころに会社の経営が傾き、会社更生法が適用されました。それで人員整理が進められることになったのですが、そうなるとうとうしても年長者の方がクビを切られやすくなる。それで私は同年代、課長クラスぐらいの立場の人たちと連絡を取り合い、「自分たちが会社を辞めようか」と話し合っただけです。

——それは格好いいですね。お世話になった世代のために身を引こうと。

というよりは、私たちはまだまだできる仕事があると思っていました。実際に東京に営業に出ていた関係から、ある大手企業より「営業でうちの会社に来ないか」とお誘いがありました。それで長くそちらのグループ会社で勤めていたところ、今度は前職の上司で、その後は滋賀の小さな会社で部長を務めていた方から営業として誘っていただき、その会社に移りました。

——つまりヘッドハンティングですね。社長がいかにか周りから高く評価されていたかが分かります。しかし素人からすると、大

手企業から小さな会社に移籍するのはもったいない気もするのですが、移られた理由があったのでしょうか。

まず大手の会社に長く勤めてきて、小さな会社での一からのスタートが魅力に思えたこと。そしてその会社では営業、設計、製造と一から十まで、あらゆる業務を自ら行う必要がありました。私はそのように全てを取り仕切れる点に、大きなやり甲斐を感じたんです。そしてそちらで技術と知識を蓄積させていただき、やがて独立を果たしました。

——なるほど！全てを取り仕切りたいなんて、社長はかねてから起業家としての気質、強い挑戦心をお持ちだったのですね。

でも、独立の際はそこまで強い確信は持てなかったんですよ。むしろ自分の手で事業を始めて本当に正しいのか迷っていたほど。それまでの経験を活かし、塗料・油剤・溶剤の販売や遮熱材の施工などを手掛けようか、というところまでは考えていたのですが、なかなか踏み切りがつかず、かねてよりお世話になっていた仕入先や納入先の方々から「独立するんか」と聞かれましてね（苦笑）。正直に「迷っているんですよ」と言うと、「事業をやるなら、もちろん付き合いをさせてもらうから」と言っていたとき、その言葉に背中を押されて独立を決心することができたのです。

——それは会社の看板でなく、社長個人を評価しているということですよ。なかなかすごいことだと思いますが、どのようなところが評価されていると感じますか。

何が良いのかは私にも分かりかねます（笑）。ただ一つ思うのは、私は営業マンではありませんでしたが、一般的にイメージされる

ような、仕事をもらうための「営業」に精を出すタイプではありませんでした。それよりも一緒にコピーを飲んで談笑して、仕事の話をすることなく「また来ますわ」と言って帰る感じ（笑）。そして帰る際に、「何かあったらいつでも言って下さい。いつでも来ますよ」とだけ言っていたんです。何か戦略的な狙いがあったわけではなく、そうやってのんびり共に楽しい時間を過ごすのが好きだったというだけなのですが、それがかえって警戒されず、心置きなくお付き合いいただける結果につながったのかもしれません。そうして信頼を寄せて下さる皆様に支えられ、事業を無事続けていくことができています。

——良い関係を周囲と築いていらっしゃる。今後はどのような展望を考えておられますか。

昨今は環境問題であったり製品の健康への影響などが取り上げられることが多くなってきました。実際に当社も、「できるだけ身体に影響の少ない商品を使ってほしい」といったお客様からの声を多くいただいています。そこで、今後は仕入れ先と相談しながら、できるだけ身体に影響の少ない溶剤を作って皆様のもとにお届けしていきたいと考えています。あとは、皆様のご要望一つひとつに添えていくこと。当社は名刺にも「一声おかけください」と書いています。これは「こういう商品が欲しいんだけどなかなか見つからなくて」といった時にお声がけいただければ、頑張っけて見つけ出しますよ、という意味。今後もそのようにお客様の「困った」にしっかりと耳を傾けて顧客本位の仕事を果たし、皆様のお役に立っていききたいですね。

●ゲストインタビュー

志垣 太郎（俳優）

「志治社長は家庭ではなかなか厳格で、社長のお嬢様は厳しく育てられたそうです。しかし大人になった今は様々な人から振る舞いの上品さや礼儀作法などを褒められ、お父様に感謝しているそう。『そんな父を尊敬しています』と話して下さいました。そしてそんなお嬢様や奥様は独立の際には社長の意思を尊重し、温かく見守ってこられたそうです。そうした家族の支えあってこそ、社長は仕事に励むことができていますのですね！」



「一声おかけください！」 が示す顧客本位の精神

塗料・油剤・溶剤販売や遮熱材の施工などを手掛ける『アンビション』の名刺には大きく、「一声おかけください」との文言が書かれている。これは何かお困りごとがあればその解決に全力を尽くすという意味。同社の顧客本位の姿勢を端的に示したキャッチコピーなのだ。

Company Data

一声おかけください

株式会社

アンビション

滋賀県長浜市平方町 620 番地

<営業品目>

- ☐ 塗料・油剤・各種溶剤販売
- ☐ 遮断熱・スカイ工法部門
- ☐ 土木建築部門（内装設備）
- ☐ ソーラー発電関連部門
- ☐ 外装・内装塗装部門
- ☐ 各種メンテナンス部門
- ☐ 洗浄、廃水処理機械