

最新情報提供が次の100年に向けた鍵

北見市内の老舗金物問屋、山下金物店(山下英利社長)が創業100年を迎えた。

現社長の曾祖父で滋賀県出身の関蔵氏が1912年(大正元年)に北見市内で創業したのが始まり。農家の三男だった関蔵氏は、現在の滋賀県近江八幡市にあった木挽き鋸(のこぎり)の商社に下

奉公し、会社が鋸路営業所を開設するとともに道内に転動してきた。日露戦争から復員後の1911年(明治44年)、池田・北見間を結ぶ池北線の開通とともに北見に移住。山下金物店を開業した。

「明治30年に開基した新天地の北見に将来の可能性を賭けたのだろう」

と英利社長の父で会長の友彰氏は述懐する。

振り返る。

1952年(昭和27

年)に英利社長の祖父、創業当初から建築資材

に英利社長の祖父、誠一氏が2代目社長に就任すると同時に法人化

を地域の木工職人や建築会社に販売していた。「太平洋戦争時は金物の供出で開店休業状態だった」

1970年(昭和45年)に友彰氏が3代目社長に就任すると、高度経済成



山下友彰会長(左)と山下英利社長(右)

我が社の記念日

Anniversary

創業100周年の(株)山下金物店

山下 英利社長

知識・顧客対応は量販店に負けず

長の波に乗って業績を拡大。いまは大半がリースとなっている仮設足場の販売に力を入れた。あるメーカーの足場の年間販売量が道内で2番目になったこともあるという。

2006年(平成18年)に英利氏が4代目社長に就任。建築工法の様化を背景に、取扱商品を拡大した。建築・土木資材、釘・シラ、電動・園芸工具などに加え、5年前からは国産プレットストープの販売も始めた。土木測量機やサーモグラフィなどもこれからの商材として注目している。

3年前、社屋の隣に倉庫を新設。「年に数回しか売れない商品も在庫しておく」(英利社長)という。

最近、北見市内でもホームセンターの出店が増えている。「価格では勝てないが、商品知識やキメ細かな顧客対応では負けていない」(同)と強気だ。今後は建築に関する国の施策などの最新情報を発信することで、取引先との信頼関係をさらに強化していく構え。

英利社長は家業が100年続いた理由について「顧客のために何ができるかを常に考えていたから」という。「豊富な在庫、低価格、早期配送も大切だが、これからは的確な情報提供が顧客とのパイプを太くし、さらに100年続くためのキーワードになる」とみてい

ホリシーが馴染み客の増加につながっている。