



レンテック大敬株式会社

代表取締役

かさみ

嵩 明美 氏

Akemi Kasami

あなたのほしいにピタッとレンタル！

建設機械のレンタル・販売・サービス会社として45年以上の実績と経験を持ち、常にお客様のニーズに応えるべく「地域密着型の多店舗展開」と「幅広いレンタル商品の取り揃え」「高付加価値サービスの提供」を追求し続けるレンテック大敬株。

質の高いサービスと商品供給体制による総合力を発揮するために、お客様や社員同士のコミュニケーションを大切にしている。

この心がけがこの度、経済産業省が推進する「健康経営優良法人2018」の大規模法人部門「ホワイト500」に選ばれるきっかけとなった。嵩社長に社員の健康管理に取り組むきっかけや方法、また業界の変遷に伴う新たな取り組みについてお話を伺った。

【企業概要】

レンテック大敬株式会社

URL : <http://www.daikei-gr.jp/>

〒441-8074 愛知県豊橋市明海町33-13

TEL : 0532-25-4722

FAX : 0532-25-1622

——貴社と嵩社長のこれまでの歩みをお聞かせください。

嵩氏 弊社は父・矢野博敬が1972年（昭和47年）に建設機械の修理・販売を行う会社として創業しました。当時は、お客様が多く建設機械を所有していることが当たり前でしたので、販売も修理も活況でした。しかし、近い将来、機械を「所有」するのではなく「使用」することに価値が置かれる時代が変わっていくことを確信した父が、愛知県でもいち早く、この建設機械のレンタルを始めました。その後は、より合理的な経営を図ろうとするお客様のニーズの高まりとともに、わが社も成長を続けています。

以前は、男性が汗水垂らしてお客様のため、会社のために奮闘して、身だしなみや社内の整理などは後回しという雰囲気でした。私が社長として初めに注力したのが5S（整理・整頓・清掃・清潔・躰）や身だしなみです。重機を扱っている会社だから汚れたツナギや崩した着方でいいという雰囲気にはしたくありませんでした。技術者でもお客様と接することが多い仕事なので、相手に与える印象を少しでも良くできるように厳しく指導しています。どんなに腕のいい技術者でも、身だしなみひとつで信頼されなければ宝の持ち腐れです。また、私が社長に就任した時にはすでに現在のように組織が機能していて、人材にも恵まれていましたので、どのようにそれを維持していくべきかを考えて働きやすい環境づくりに力を入れました。例えば、以前の営業所は、コンテナハウスに仮設トイレを併設するだけのスタイルが当たり前でしたが、社員が働く上で最低限の環境を整えなければ、お客様への質の高いサービスの提供はできないと考え、しっかりと社屋を建て、トイレは男女別にして社員が働きやすい環境を整えるようにしてきました。

社員のための会社



ホワイト500に認定

——環境づくりの一環として健康経営があると思いますが。

嵩氏 競合他社と取り扱っている商品だけで差別化することは困難です。そのため社員の差別化を徹底することにしました。そのうちの一つが社員の健康管理です。

以前は、会社に健康診断用のバスが来てごく簡単な検査をするだけでした。それではもし病気を患っていても見落としてしまうこともあるため、社員全員病院に行って健康診断を受けるようにしました。健診項目を充実させた結果、命にかかわるような病気が見つかり助かった社員もいます。また再検査の通知が来ても放置したままの社員がいる場合には、拠点長や総務が積極的に声をかけて確実に再検査を受けてもらうようにしています。

弊社は残業時間を削減する取り組みもしています。始めたきっかけは、以前退職する人の理由に残業時間や拘束時間の長さがあったからです。重機のレンタルをしている会社として、営業時間の短縮はお客様にご迷惑をおかけすることだと思い

ましたし、実際に現場社員からもお客様の利便性を犠牲にするべきではないという反対意見が聞こえてきました。しかし社員が毎日遅くまで残り、翌日また朝早く出勤する姿を見て、これではお客様に質の高いサービスが提供できるはずがないと思い、決断しました。初めはお客様にご不便をおかけすることもありましたが、徐々にお客様のご理解が得られ残業時間の短縮が進んでいます。これまで社員がお客様とのコミュニケーションを大切にしてきたことで得た信頼が、お客様のご理解につながっているのだと思います。

これらはホワイト500の認定を目指して始めたことではありません。目的は、社員が働きやすい環境を作り、お客様へ質の高いサービスを提供することです。その結果として認定されたホワイト500は、私たちが行ってきたこうした取り組みを評価されたものと受け止めています。しかし同時に、ホワイト500の認定を受けるにあたり、多くの改善点に気づかされたことも事実で、その気づきが一番の収穫だったとも言えます。次回以降も継続できるよう全社員あげて様々なことに取り組んでいきたいと思ひます。

「受付終了時間」のご案内

夏期(4月~9月) 【平日】始業~18:00 【水曜・土曜・祝日】始業~17:30 ※日曜は定休日になります。	冬期(10月~3月) 【平日】始業~18:30 【水曜・土曜・祝日】始業~17:30 ※日曜は定休日になります。
---	--

よろしくお願ひ致します。
DAI KEI GROUP
大敬グループ

営業時間をお客様に周知

社員の健康が会社を盛り上げる

—業界の特徴や貴社の強みはどのようにお考え
でしょうか。

嵩氏 創業当初、機械の販売修理から始まったこともあり、売上高シェアが高いのは建設機械関連のレンタル、修理、販売です。さらに弊社は、仮設資材やイベント用品までをレンタルして、幅広いラインナップの総合力で事業展開しています。この業界は非常に繁閑の差が激しく、特に冬場は工事が集中するためレンタルできる自社の機械在庫がないという状況になる事もあります。その時に弊社では「絶対にNOと言わない。断らない。」を徹底して、同業他社に連絡をして機械を借りたり、はるばる九州から一台の機械を取り寄せたりすることもありました。こうしたお客様の満足を第一に考える社員のDNAが社内に広がってお客様の信頼を得る事につながり、「レンテック大敬なら何とかしてくれる」と思っただけようになりました。現場では、その信頼を裏切らない努力も続けてくれています。また幅広い商品ラインナップと商品供給力だけではなく、地域に密着できるよう拠点展開し、顧客利便性を高めています。しかし、愛知、岐阜、静岡に拠点を構える弊社ですが、得意の総合力を発揮しきれないエリアが一部あります。創業の地である豊橋では50年近い歴史で培ったお客様との関係性のおかげで地域密着できていますので、今後は当社を必要としてくださる全拠点周辺のお客様に、総合力による質の高いサービスが提供できる展開を推進していくつもりです。



断らないフロント対応が強み

信頼という大きな看板

——業界ではICTが注目されていますが、どのよう
にお考えかお聞かせください。

嵩氏 ICTを導入することで専門的な技術を持った人材の代替可能性やダムなどの危険地域では遠隔操作による工事など業務の高度化が期待できます。大手ゼネコンを相手に事業を展開している重機レンタル会社は既にICTを搭載した重機を取り扱っているところもあります。弊社でも早くからICTに関する勉強会を開催して基礎知識の習得に励んでいます。近い将来ICTを搭載した重機レンタルのニーズが高まると思っています。そのような状況になった時にいち早く対応できるよう、社内プロジェクトを組成し、準備を進めています。

——6月に新社屋が完成するとお聞きしました。
こだわった部分はありますか。

嵩氏 この度新しい社屋を建て本社を創業の地である大岩町へ移転することに決めました。外観は弊社のイメージカラーで安全色である緑色とグレーのコントラストにしました。一般的に『本社』というと敷居が高く入りづらいイメージがあると思いますが、弊社では入りやすく集いやすい本社にすることを目指しました。

私がこだわった部分は1階のカフェと3階に設けたキッチンスペースです。1階のカフェはお客様も社員も自由に利用できるスペースとなっています。社員はもちろん、ともに協力し合うメーカーの方がいらっしゃった際にも、ゆっくりと心休まる場所として利用していただきたいと思います。3階に設けたキッチンスペースは社員同士が料理や食事を通して、様々なコミュニケーションを育むスペースを演出しました。時には私も含めた社員



2018年7月竣工予定の本社

同士が夢や思いを語り、名実ともに会社の中心である本社として交流できる場にしていきたいです。

——最後に、新卒採用と社員教育についてお聞かせください。

嵩氏 弊社では、採用活動を社長や人事だけで行うものではないと考え、全社員で行っています。例えば、説明会などには現場で働いている社員にも積極的に参加してもらい、会社の実情を話すことにしています。かつては、入社前のイメージと違うというミスマッチが原因で多くの退職者を出す事がありました。以降、同じ事が起きないように採用選考の段階で各職種の業務内容についても詳しく説明し、理解したうえで入社していただいています。

入社した後もレンテックアカデミーという研修制度で3年間、上司と人事がサポートしながら、自ら考えて行動する社員の育成を行っています。職種別研修や階層別研修も充実させていて、社員が常にレベルアップするという意識を醸成しています。

今後も社員が働きやすい環境づくりを中心に社内環境を整え、社員の力による差別化を進めて、お客様との信頼関係を盤石にできるよう努めて参ります。