

かめ通

kameya
sangyo
tsu-shin
Vol.15

2025.3.20

発行
かめや産業株式会社
広島市西区井口
4-15-1
亀本みほ
082-277-1080

みなさまこんにちは。私はこの新聞の記者兼編

集長、かめや産業株式会社の亀本みほです。今、

この新聞を読んでいるあなたは、当社と何かし

ら縁のある方です。ニュースや取材して欲しい

ことがあれば是非、当社に教えてください。

TEL:082-277-1080(亀本)よろしく

お願いします。



「あたたかい家を作りたい!」

スミシさんの新たな挑戦

3/18(火)、弊社のお客さまである、株式会

社Sumishi 代表取締役 住司貴史さんが、経

営者さんたちの勉強会でお話されると聞き、

さっそく会場に行ってきました。

住司さんは広島市佐伯区の小さなサッシ屋さ

ん。おひとりでお仕事をされていますが、大工

見習いやフリーター、デザイン専門学校、サッ

シ店の営業マンなど、数々のお仕事を経験し

てから2022年に独立されました。

これまで得てきたノウハウを活かしてお客さ

まのご要望を聞き、提案〜見積〜施工までを

一手に引き受ける、サッシの専門家。他社には

真似できない強みを発揮し、現在まで順調に

お仕事を増やしてこられたそうです。

以前の職場では、サッシ業界での平均の10倍

も売り上げるバリバリのトップセールスマン

だった住司さん。会社員時代を振り返って、営

業のコツを教えてくださいました。それは、

①お客さまとの小さな約束を守り続け、チャ

ンスをつかむ、というマイルールや、②お客さ

まにも施工者さんにも分かりやすいオリジナル

資料を作ること施工のミスを防ぎ、打合

せ時間の短縮をする、といった工夫でした。

とても説得力のある手法ですね。参加者さんの中には「簡単なようで一番難しい」とい

そんな順風満帆に経営してこられた住司さ

んにも実は現在迷っていることがありました。

本来抱いている、「あたたかい家を作りたい

!」という思いを実現すべく、断熱性の高

い樹脂サッシを積極的に取り扱いたいそう

です。しかし、現在は、お客さまから求められ

る製品の大半がコスト重視のアルミサッシ

であり、今後、どのように事業を展開してい

か、を模索中とのことでした。会場内の参加

者さんからアドバイスを募り真剣に聞く住

司さんの謙虚な姿勢が印象的な会でありま

した。その後のお話も気になるそうです!

好きなものはス

ポーツ観戦、きら

いなものは渋滞、

ウソ・悪口という

素直で男らしい自

己紹介も住司さん

の人気のヒミツで

す、きつと。

