

高品質なサービスを提供する仕事



1

マックツールズ代理店

(有)クサカジャパン

千葉県北部と東京の葛飾・江戸川をエリアに現在4台のMAC VANを走らせている有限会社クサカジャパン。代表の日下勉さんは「MACのビジネスは高品質なサービスをご提供する仕事」という。

千葉縣市原市にあるクサカジャパンの店舗併設の本社オフィスを訪ねた。「このビジネスの魅力は自由度。自分でペース配分しながら出来る仕事だし、店舗をもって工具を売ることも出来る。事業を大きくするのも、マイペースでやるのも個人の裁量に委ねられているところだと思います。」と語る代表の日下勉さんは、川越生まれ。実家が自動車整備工場だったことからメカは身近な存在だったが、就職したのは産業用の塗料メーカー。中堅スタッフになっても転職が続き、自分の立ち位置に不安を覚えたこともあって、脱サラして1989年に独立。MAC TOOLSの日本上陸以前から、千葉県を拠点に輸入工具の販売に従事することになる。MAC VANセールスに転身したのは3年後のことだ。「これはね『究極のサービス業』だと思うのです(笑)。ネットで何でも買える時代になっても、ユーザーとFACE TO FACEで商品をご紹介し、使って頂く。感想やご意見も伺い、集金も自分です。でもそうしてユーザーの信頼が得られたときに、ご相談を受けたり、頼って頂けるようになる。」そんな時に、強いやり甲斐を感じるのだという。同乗取材をさせて頂いた石井君男さんは昨年秋からMAC VANに乗る。日下さんに出会い、独立も視野に入れ脱サラしてこの仕事を選んだ石井さんは「まだ経験は浅いのですが、顔なじみになったユーザーさんから『あそこの店にも行ってみれば』とご紹介も頂けるようになって、人と人とのつながりの素晴らしさを実感しています。」と、すでにこのビジネスの醍醐味を実感している様子だ。



2



3



4

- 1: クサカジャパンで現在VANに乗るのは4名。右から石井君男さん、日下勉さん、そして息子の日下亮さん。もう一人のバンセールス、堤遼平さんはこの日お休みだった。左は最近店舗スタッフとして加わった日下さんのお嬢様。本社を守るのは奥様だ。
- 2: 元は倉庫だったという雰囲気たっぷりの本社に併設された店舗。この日も石井さんのお客様が訪れていた。
- 3: ユーザーであるカーディーラーのメカニックにご希望の商品をお届け。笑顔のコミュニケーションがFACE TO FACEのよさである。
- 4: 壊れたり不調になった工具は可能な限り現場で修理する。保証付き工具の、そしてMAC VANセールスの大きな強みだ。

マックツールズという選択

憧れを手にする喜び、届ける喜び、そして仕事する喜び…。プロのメカニックに愛され続けているマックツールズを、MAC-VANとともにお客様へ届けてください。

MAC TOOLS とは

75年にわたり、プロフェッショナル・メカニックの厳しい要求を満たす製品を提供し続けるアメリカン・ベストツール。少ない資金で開業できるバンセールスという独自の販売方法により、アメリカ、日本をはじめ、世界のプロメカニックに最高のツールを提供しています。現在日本では、MAC-VANの商流に、FACOM、DEWALT、MOTUL、AUTOGLYMといった充実した商材を加え、安定した経営をサポートしています。



マックメカニクスツールズ株式会社では、地区代理店を募集しています。

MAC-VANビジネス個別説明会、随時開催中です! **0120-371-660**
 ご興味ある方は、お気軽にお問い合わせください。 **agency@mactools.jp**
www.mactools.jp

- ・ホームページからも資料請求可能です。
 - ・メールでのお問い合わせ・お申し込みは右上のアドレスまで。
 - ・MAC-VANビジネスに興味がある方をご紹介ください。
- ご紹介いただいた方がご成約の場合、MAC工具券10万円分をプレゼントいたします。

