

現場力 人間力

現場品質を支えるプロフェッショナルに聞く



株式会社さくどう

代表取締役 赤瀬川 豪氏

売り手と買い手は対等でいたい。

その上で与えられた立場で責任を果たし、

お客さんに喜んでいただきたい。

—仕事内容をお聞かせください。

内外装リフォーム業です。店舗や一般の住宅も行います。会社は11年目となり、自分と家内の他に中学時代の同級生が社員として一緒にやってくれています。地元は埼玉県志木で、その時の仲間が建築関係のいろんな職人として独立していたので、自分が工務店をすると言った時に彼らやその後輩たちとつながっていきました。人のつながりがすべてだったなと思っています。私自身は、材木や木工とか、大工工事などが得意かな。内装部分ですね。

—この仕事を始めたきっかけは？

高校・大学時代に、内装や家具を手掛ける会社の工場アルバイトし、夏休みなどには家具や棚を作ってトラックで現場に納めたりしたのが楽しかった。大学卒業後は、ガソリンスタンドや自動車修理工場持つ会社に就職し店長などもやりましたが、自分の営業力を試してみたくて保険の営業に転職して3年間勤めました。そんな中で家内と知り合い、仏壇の洗浄とかお墓参り代行とか仏事的なことに興味があって、その分野でやっというところから起業しましたがなかなか難しかった。そうこうしているうちに建設業をやっていた方と知り合っ

ながら工事業に入っていました。

その方のネットワークで無垢の家具を作っている人と出会い、営業を請け負うことになりました。がんばってたくさん注文取ってきたら、その人ができないと言う。自分で木工所を作り中古機械を買い揃えてやむを得ず作り始めたのです。できるかできないのかを考えたことがなくて、やらなけ

ればならなかったからやってきた感じでした。椅子とかテーブルとか、納品したら壊れたこともあってお詫びしてまた新しく作ったり。どうやったら壊れたのかなどお客さんからいろいろ学びました。アルバイトの頃の親方に相談すると、こんな難しいものできるわけないだろと言われて、自分で本を買って勉強しながらやりました。

—それが会社の土台になっていったのですね。今、振り返って転機だと思ったことはありますか。

会社を辞める人にお客ごとを持って行かれたり東日本大震災が起こり頂いた仕事がすべてキャンセルになったりして窮地に陥ったことがあります。たまたま福島で内装のクロスをやっておられる方と知り合い、手伝いますと言って福島まで行ったんです。この出会いが自分を変えてくれました。自分が仕事やれると思って行ったんだけど、その親方さんから「あんた東京から何しに来たの？株式会社の取締役とかエラそうな名刺渡しているけど何ができるの？いてもしょうがないから帰れ」と言われた。腹が立ったけれど、よくよく考えてみて自分は何ができるんだろうと思いました。どこかに修行に行ったわけでもないし、何か積み上げてきたものもな

い。だからここで逃げたらもう人生終わりだなと。それでその親方にお金は要らないから置いてくださいと言って、教わるというよりは見せてもらいながら一年間くらい東京と福島を行ったり来たりしました。「お前はもっと泥舐めて来い！」と厳しく言われたこともあったけれど、そのうち一つの現場を任せてもらい仕上がりを覚えてもらった時に「東京で相当いろんなことがんばってきたんだ

ろう。もう一人前でクロス張って全然大丈夫だ」と。本当にうれしかった。今でもよく連絡を取りますが、手伝ってと言われたらこの人のために何があってもどこでも行くと決めています。そこでクロスというものに自分をひとつ見つけて、そこからいろいろと派生して行って今に至ります。

一同級生たちが社員にいらっしやるのは心強いですね。

そうなのはここ2年くらいです。現在は3人の社員全員が同級生です。自分が苦手なタイル、左官、外壁塗装などの外側の分野を彼らのお陰で強化できており、足場や基礎屋にも同級生やその後輩たちで固めています。子供の頃から知っている仲間であり、根本的な性格は変わらないから今も信頼して絶対大丈夫と思える。安心してやっていられます。それまでは若い社員もいました。リフォームだと工務店さんからの請け負いも確かにありがたいけれど、やはり収益面を考えると大家さんから直接受注したい。でもそこまで社員のレベルが至らず、外注の部分は若手に任せながら一方では自分が動きながら同級生たちに手伝ってもらったりしていた。ただ、それが受け入れられず社員が辞めていきました。でも零細企業ですから柔軟にやっていかないとすぐ潰れてしまいます。

あとは、自分の課題とと思っている部分ですが、安心して任せられない。何かあったらどうしようという不安が大きくなって結局自分でやってしまう。そうすると社員はどうでもいい仕事だけ任されているんだと思う。世代の違いもあるし、人を育てるのは難しいですね。

自分の会社が施工店なのか請け負いでいくのかという葛藤がありますが、やっぱりどちらもしたいんですよね。施工をきちんと自社で出来た上でいろんな皆さんとつながってみたい。みんなで同じ方向を見て、それぞれ得意分野を持ちながら協力してお客さんに良いものを提供できるのが理想であり、そう思ってやっています。

0を1にするのが得意な人と、1を100にするのができる人といいますね。0を1にするのはとても難しいことで、それは周りの人たちのお陰だったりします。その1を上手く100に持って行くことができる人がいたら尚いいですね。自分自身の会社における役割は、きっかけを作って、こういう人間を担当で行かせますからと任せていくことです。今やっと、同級生たちのお陰で少しは任せられるようになってきました。

一仕事をしていく中で、うれしいことは何ですか？

やっぱりお客さんに喜んでもらうことにつきましかね。リフォームしたいと言っているのに明確にどうしたいと答えられるお客さんはなかなかいませんし、雑談の中などでこちらも少しずつわかってきます。例えば、対面キッチンにしたいけどきつと無理だろうなどお客さんが呟いたのを家内が聞いていて、その案を持って行ったことがあります。そして実際に対面キッチンができてリビングも広げられた。その後、家族の会話が増えてうれしかったと言ってもらえました。やっぱりお客さんが喜んでくれることに勝るものはないですね。そしてお客さんがまた新しいお客さんを紹介してくれることもすごくうれしい瞬間ですね。



一これだけは譲れないものってありますか？

うーん、何だろう。お金払うからやれよと言われると、丁寧に断るかな。自分たちのいろんな技術やサービス、問屋さんから物を仕入れるのもお付き合いがあるからできることで、俺は客だよという方は基本的に嫌いなんですよね。お客さんだからというのはもちろんあるけれど、売り手と買い手は対等でいたい。お客さんとだけではなく、働いてくれているみんなや協力会社さんとの関係も同じで、常にフィフティでいたい。

ものづくり屋さんとももの売り屋さんは違って、ものづくりというのは簡単に換算できないものがあると思います。そこを共有できる人たちと一緒に、お客さんに対しての責任をそれぞれの立場で果たしながら、いろんなことをしていきたいと思っています。

2019年6月