

「行政いばらき」には、会員にとって有益な誌面作りとして、時に業務を離れ、広い視野で見聞を深める趣向も必要でしょう。わが茨城県には、新たな基軸で希望の未来を創造するような、魅力ある取組をしている事業者がたくさんいます。「いばらき新・希・塾」では、そんな事業者の活躍ぶりをご紹介していきます。堅苦しくならないよう英雄譚風に仕上げていきますので、気楽にお読みください。

仲間の力を信じて、輝かせるリーダーシップ 鄙びた瓜連の地から、 侠気溢れる建材卸の激走

有限会社 楠見材木店

代表取締役 澤畑 佳宏 氏

茨城県那珂市瓜連579-1

建築資材卸売業

彼は、侠気だけでこの世界に飛び込んだ節がある。どうやら後悔は先に立たないことを知らなかったようだ。それまで中堅不動産取引業者の営業マンだった彼は、説得力ある話術と人の懐に飛び込むセンスで、トップセールス街道を驍進中だった。叔父が経営していた有限会社楠見材木店は、那珂市瓜連地区で木材を中心に建築資材の卸売業を営み地域の建築を支えてきたが、その経営者の急逝により継続が危ぶまれることになる。そこで立ち上がったのが、彼、侠気溢れる男の中の男、澤畑佳宏氏であった。折角苦労して祖父と叔父が続けてきた会社をこんな形で葬り去ってはいけなと、不動の地位を擲って、この会社を支える後継者に名乗りを上げた。



作業着姿の澤畑社長

瓜連の職人を纏め上げた若きリーダーシップ

当時「中抜き」という言葉で象徴されるように、ITがもたらす変化の中で、卸売業者の淘汰は激しさを増すばかりであった。また、瓜連地区は彼が従前活躍していた東海村とは異なり人口減少、高齢化、過疎化の3拍子が整った低迷市場であり、当社の業績にも暗い影を落としていた。馴染みのない財務諸表とやらの実情を顧問税理士から聞かされ、愕然とした。ここで初めて「後悔、先に立たず。」を知ることになる。なんとかしなければ。。。彼は現状を打開するためパワフルに取り組んだ。

当社を取り巻く環境には、もう一つ大きな問題があった。それは当社の直接の得意先である地元中小建築業者の意気消沈した姿である。現在の住宅建築市場は、大手ハウスメーカーが席捲している。個別受注生産の時代は終わり、建築は現場で起きているのではなく、工場で量産されている。中小の建築業者がつけいる隙など皆無のように見えた。だが、澤畑氏はそうは考えていなかった。自身の営業経験から大手ハウスメーカーの脆弱性を知っていた。また、何より地元で長く住宅建築に携わってきた職人たちの匠の技に惚れ込んでいた。1人1人の力は小さいかもしれないが、束になってかかればこれほど頼もしいものはない。そこに俺の営業力が加われば。。。そう考えた彼は得意先たちを口説き倒して「住まいの瓜連」を立ち上げた。自らが営業窓口になり、住宅リフォームを受注し、参加する14の地元建設業者に仕事を振り分ける共同営業・共同販促を目的とした緩やかな共同体を組織した。この斬新な試みを最年少のリーダーがやり遂げた。

参加する建築業者は長年地元で汗をかいてきた事業者でありそれなりのネームバリューはあった。また、この取組に関心を示したメディアにも取り上げられ、早々から反響が高く、まずは順調な滑り出し。その後は前例のない取組ゆえの紆余曲折はあったが、最近になってやっと本格的に軌道に乗り出した。そして、その頃には澤畑佳宏氏は晴れて当社の代表取締役に就任していた。

ヒノキの力で、卸売業の呪縛からの脱却

名実ともに経営者になった澤畑社長は、その重責を担ったお陰でさらに頭を悩ませることになる。住まいの瓜連効果や持ち前の営業センスで、売上は着実に伸びていった。だが、卸売業には宿命的な収益性の低さがある。売上を伸ばしてもなかなか利益に結びつかない。付加価値の高い事業、すなわち自社ブランド商品がどうしても欲しかった。そんななかで着目したのがヒノキである。

ヒノキとは、あの木材のヒノキである。ヒノキ

には様々な優れた機能があることはご存知だろうか。あの気品高い芳香は当然のことながら、防虫効果、殺菌効果、リラックス効果、そして消臭効果などなど。まさに「ヒノキがあれば何でもできる！」である。世界最古の木造建築物法隆寺が1300年の時を超えて現存するのもヒノキのお陰と言っても過言ではあるまい。

「住まいの瓜連」がもたらす効果には、最終顧客である地域住民や企業の生の声を直接聴けるという利点もある。澤畑社長は、仕事に直接関係ないこともあらゆる声に親身に耳を傾けた。意外な悩みを知ることができた。そして、ヒノキの効能がその多くの悩みを解決できるということに、木に対する豊富な知見から気がついた。矢も盾もたまらず動き出した。まずヒノキの廃材を利用した消臭器の開発に乗り出した。多くの企業や住民が匂いに悩まされていたのだ。試作品を作り、知り合いの様々な事業者をお願いしてテストした。その効果は予想以上だった。ペットの匂い、飲食店の厨房の匂い、介護施設の独特な臭い、これまでどんなことをしても消えなかった匂いを抑えることに成功した。希望は確信に変わった。しかも、原材料のヒノキ廃材は懇意にしている製材業者からタダ同然で入手できるため、収益性も頗る高い。当社は、次に安眠枕の開発に取りかかった。ヒノキのリラックス効果の活用である。定番の組板も木の性質を知り尽くす当社ならではのものを開発した。こうしてヒノキのオリジナル製品を次々と開発し、「Hinoki no Chikara」としてブランド化した。



自社ブランド「Hinoki no Chikara」

この事業も徐々に前に進んでいく。昨年はコロナ禍の最中にもかかわらず京成百貨店の一角を借り展示販売会を開催することができた。目をとめた来店客からいろんな話が聞けた。それは、また新たな商品へと形を変えていくことだろう。こうして楠見材木店は業容を転換させながら、儲かる会社へと成長を遂げていっている。

仲間とともに駆け抜ける経営の三塁ベース



従業員とともに、作業風景

叔母が社長として名前を連ねていたとは言え、当初は実質1人きりで奮闘してきた澤畑社長だったが、今は右腕と呼べる従業員がいる。彼女とは仕事を通じて知り合い、丁度前の職場を退職したタイミングで声をかけ、仲間として迎え入れた。彼女が入社してから当社のSNS戦略は目覚ましく進歩した。口八丁手八丁の澤畑社長は特にITには拘らなかったが、プロ写真家でもある彼女の才能を活かすため敢えてその活躍の場を用意した。その成果が実ったのだ。澤畑社長のリーダーシップは内発的動機づけの理に適っている。有能感、自己決定、そして対人交流までである。余裕のない経営状況での不安のある人員増だったが、その心配を余所に、モチベーションの高い組織力を得て、また一歩優良企業へと近づいた。

こうして顧みると、この仲間を大切にする澤畑社長の姿勢が楠見材木店を逞しくしたと言えるだろう。住まいの瓜連のメンバーたちもともに汗をかく仲間だ。Hinoki no Chikaraに力になってくれている製材業者もしかり、またそのロゴマークを制作したのも澤畑社長の高校の野球部の先輩である印刷屋さんだ。気心知れた仲間が持つ才能に目を向け、これを世に伝えたいという思いが彼のバイタリティ、原動力であるように思う。

住まいの瓜連の立ち上げから事あるごとに相談を受けてきたが、律儀にも逐一経過報告をいただける。最近ではもう経営に不安を持っていた頃の彼の姿はない。もう、こちらとしては破竹の勢いで猛進する澤畑社長に対し、三塁コーチャースボックスで、迷わずホームまで駆け抜けろ！と、ただひたすら大きく右手を回すのみである。

(文：吉成 俊勝)