



—— 第52回 青年経営者全国交流会 in 宮崎 / 第14分科会 ——

『ちくわ戦略が付加価値を高める』

～経営者の熱量と変革で小さな一流企業へ～

【報告者】 (株)谷本建設 / 専務取締役 **谷本 和也氏**
(中讃第1支部)

20年前の自社は

あるハウスメーカーの下請けをしていた父親の会社が、そのメーカーから不条理な理由で仕事を打ち切られたとき、私は「絶対にその会社を越えてやるんだ」と強い決意で父親の会社に入社しました。

当時の父親の会社はハウスメーカーの下請けが95%、役員は父と長男、次男、社員さんは8名で、そこに三男の私が入ったわけです。事務所らしい事務所もなく、自宅の応接間に事務机を置き、ファクス兼コピー兼電話器の1台だけ。入社直後の私の仕事は簡単な電気や水道工事と営業社員の見習い等々、雑用をこなす日々でした。

これではどうしようもないと、自宅の隣に小さなハウスを建ててもらい、そこを事務所にして新しい気持ちで出発したのが20年前のことです。そして、「あの会

社を絶対に越えてやる」という強い決意はそのままに元受けを目指しましたが、売り上げを出せない私の意見は通りませんでした。

父や兄たちは、会社は今のままでもいい。職人を増やしたいという考えで、「真面目に仕事をしていたら仕事は入ってくる」と私を諭しました。たしかに、下請けのままならそれでいいかもしれませんが、元受けになりたいと考える私との考えの差は広がるばかりでした。

誰も理解してくれない。助けてくれないというやるせない思いを抱えて毎日を過ごしていました。そのときです。同友会との出会いは。どん底の25歳のときの入会です。

どん底で出会った同友会

入会のきっかけは、親しい友人のお父様が私に自宅の建築を任せてくれることになり、何度か打ち合わせ

のために顔を合わせたとき、「谷本さんはお父さんの会社でこれから経営のほうに入っていくんやろ。だってら同友会に入りなさい。そこでいろんな経営者さんといろんな話をして、自分自身を高めていきなさい」と言われました。おそらく、経営者としての私の将来を心配してのことだと思えます。私自身にもその言葉に素直にうなずけるものがあり、すぐに入会を決めました。

入会後すぐに、経営指針を創る会や組織委員会、支部の三役、そして平成24年からは支部長をさせていただきました。あるとき入会していなければ、今の人脈も知識も縁がなかったはずです。会社ではできない経営の話ができることが何よりも嬉しく、心ときめくものがありました。青年部の人たちとの関わりもでき、同世代の経営者の人たちとも知り合うことができました。

経営指針を創る会

経営指針を創る会への受講は、当時の支部長の「創る会に入らないか」のお誘いを「いやいや、自分の会社はまだ早いです」と断ったときの一言です。その言葉と一緒にある企業の経営指針書を差し出しました。それが滋賀県のカントリー自動車さんのもので、それを創った方は私と同じ年齢でした。その上、父が社長でふたりの兄がいる環境で、私と全く同じ立場の方でした。

私は指針書を見たのが初めてだったので、その中には作成の思いや会社の強みや弱み、方針や計画などが細かく記されていました。読み進むと「発展のための10カ条」というのがあり、「気持ちのよい挨拶。清潔なトイレ。100%のオレレンジュースでお客様をお出迎えます。」等々が書かれていました。今なら、もしかしたら当たり前のことかもしれないませんが、その頃の私には衝撃的でした。その中のどれ一つとして私の会社に該当するものはなかったからです。もしこういうことが我が社にあれば絶対に上手くいくに違いないと、迷っていた気持ちが吹っ飛び、すぐに受講しました。

経営指針を創る会での最初の質問は「何のために経営していますか」でした。そのときの私は営業や努力は決して他人に劣っているとは思っていませんでしたが、経営というものは全くしていませんでした。ですから、何も答えられませんでした。そのときです。同じ受講生の方が助言者からいろんなことを突っ込まれ、答えを求められ、しどろもどろで返答をしている様子を見て、私は学ぶものがありましたし、同じ受講生から「谷本君の会社の強みはこういうことだと思う」「こんなふうと考えたらいいのでは」と教えられることもありましたが、大変苦労はありましたが、



谷本和也氏

助言者のアドバイスや同期の人たちの支えで私は素晴らしい経営理念を創ることができました。

完成した理念は、『築和の心』です。地域社会のお役にたち、寛ぎと満足を伝える家造りを通じて和ができて、絆が生まれるという言葉です。建築を通じて和を築く。

当時の思いは社員さんや業者さんと家造りで和を築いていきたい。たくさんのお客様とも和を築いてずっと長くお付き合いをしたい。という思いからこの経営理念ができました。

しかし、その思いとは裏腹に父や兄たちとのどう

しようもない摩擦がありました。経営意識の大きな乖離もありました。自分たちの給料や身内の経費のこと

ばかりに重きをおいた経営姿勢で、会社のお金は自分の財布と勘違いし、会社の成長や社員の将来など全く念頭になかったように思います。

また、社員さんたちは、父親の言葉に耳を傾けますが、私の話に聞く耳などありませんでした。ある社員さんは「私は社長に雇われとりますけん、あんたの言うことを聞く必要はない」と、お客様の面前で平気に口にされました。これは辛かったです

すね。それ以外にも心が折れそうなのが時々ありました。だからこそ、社員さんや業者さんと心を通わせ、一緒にお客様を喜ばせ、選ばれる会社になりたいと強く思うようになりました。

付加価値を高める

報告のメインテーマ「付加価値を高める」取り組みについてです。

「付加価値を高める」取り組み
(1)生産性、会計上の付加価値
：売上げを上げ、原価を下げ、効率をアップするもので、ひとり当たりの付加価値を高めるもの

(2)差別化、商品やサービスの付加価値：他社との違いや魅力、商品力や人間力などです。

差別化には2つあります。

(1)高付加価値：商品の魅力や良さを知ってもらい高い価格で買ってもらうこと

(2)他付加価値：他社との違いや独自性

まずお客様から選ばれるには、社員さんや業者さんに自社が選ばれるようにならないければと考えました。

この会社で働きたい、一緒に仕事をしたいと思われるために忘年会や慰安旅行をすることにしました。それもアイデア満載でとびつきり面白いものです。そこで人間関係が生まれ、職人さん同士や業者さん同士親しくなり、仕事上での連携や生まれ、現場からの報告や連絡がくるようになり、ミスが少なくなり、今では胸を張って「自社の強みは社員や業者のチームワーク」と答えられるようになりました。

チームワークが良くなると、社員さんも変わってきます。社員さんが変わるとお客さまとの関係が目に見えて良くなり、社員さんのお客様に対する細やかな心使いが見受けられるようになりました。

そして、素晴らしい社員





さんや業者さんのお陰で、素晴らしい成功事例ができました。2019年に『モダンリビング』という雑誌の公募で、日本一のデザイン賞を受賞しました。これは四国で初めての快挙です。

この受賞は決して偶然でも奇跡でもありません。スタッフの仕事への向き合い方の変化や絆を深めた協力業者さんがいて、お客様から選ばれるようになったからです。

地域に役立つ会社になるために様々な取り組みもしています。特殊詐欺防止のための啓発動画の作成で警察から表彰されたり、同友

会でのBCP作成や災害時ココイコMAPへの参加、お客様と一緒にの社会貢献などもあります。

会社の評価アップのために何をすればいいかを同友会で学び、今は自己資本比率は四国一の会社になり、「会社の事務所建設のための業者選びのため、お宅の経営状況を調べたのですが文句のない経営状況なのでお願いしたいと思います」、そんなお客様が来られるようになりました。

民泊「いろいろの宿木乃古」オープン

新しい付加価値として、

民泊事業を始めました。これは民泊事業を本業に生かす事例です。この事業の目的は地域課題と社会問題の解決です。私が生まれ育った町であり、現在の事業がスタートした場所、坂出市王越町という、370世帯人口約700人、65歳以上が70%、15歳以下は3%しかない小さな町です。その町の一軒の古民家を民泊にしました。

もともとは私が子どもの頃に通っていたそろばん塾です。かつてのそろばんの先生から、建物を売りたいので買い手を探してほしいと頼まれたのですが、すぐに買い手が見つかるような建物ではありません。悩みましたが、私が購入して建物を残すことを決めました。

民泊を始めた目的は町のお年寄りの家族が益正月に帰省したとき、年寄りの親たちに負担をかけないために近くに宿泊施設があれば、

県外に出た子どもたちが気を遣わずに帰って来られるのではないかというものです。また、この民泊からいろんな情報を発信することや、地元の雇用にも繋がればという、様々な思いがあります。2022年11月「いろいろの宿木乃古」のオープンです。そして、今ではこの民泊の売り上げが自社の2割を占めるようになっていくだけでなく、私の心のオアシスです。

最後になりますが、これからの10年、私は地域づくりに力を入れていきたいと思っています。中でも一番の取り組みは故郷、王越町への移住支援です。地元企業として安心できる人を紹介し、来た人に安心して住んでもらう。地元で責任を持つ会社として歩んでいきます。

※ページの都合により報告の一部を割愛させていただきました。



第14分科会座長のまとめ

第52回 青年経営者全国交流会 in 宮崎 第14分科会 座長

(株)コアライン／代表取締役社長 小原 秀人氏
(青年部委員会 副委員長・中讃第1支部)

谷本氏の経営者人生は、あの会社を絶対に越えてやるという反骨心からのスタートでした。親兄弟とは考え方の違いで対立し、孤独感にさいなまれ、挫けそうになりました。同友会との出会いを通じて、自己変革の大切さに気付き、自社をよくする為に指針書を創り、社員や業者さん、お客様とも和を築きたい思いで、ちくわ(築和)の心が生まれました。

経営者としての知識を高め、戦略的に自社を成長させ、お客様には忘れられない感動と思い出を。チームとしては最高の仕事を。地域へは恩返しを。そしてこの報告は、我々同友会で学んでいる同志への恩贈りでした。今回の報告で、皆さんに学んでほしかった二つの事を話します。

一つ目は、本気の仲間づくりです。(株)谷本建設は、社員や協力業者と本気で向き合い、一緒に成長できる環境を作ってきました。そしてここで働きたいと選ばれる魅力を磨き続け、絆を深めています。だからこそ、本気の仲間づくりが社員や協力業者の成長に繋がり、(株)谷本建設の付加価値を高める結果になったのではないかと思います。

二つ目は、感動を与える経営です。谷本氏自身が身内から受けた感動のサプライズがきっかけで、特別な上棟式は生まれました。一生に一度の家づくり、家族の願い込めて、一緒に作った家の最後に家主が棟(むね)を叩いて閉じる。幸せが育まれる一つの居場所を特別なモノにしています。家づくりだけでなく思い出づくり、そしてその家で生ま

れる幸せな物語を作っているのだと思います。

私はこの話を聞く度に二つの感情が生まれます。一つは、私自身が家建てた時にそんな感動した思い出はなく、ただ家族の為に家建てたという喜びだけでした。家族との思い出を作る家という一つの居場所づくり自体に特別な思い出はありません。羨ましいなという気持ちです。

そしてもう一つは、自社がお客様に対して本当に感動を与えられるようなサービスを提供できているのだろうか。想像を超えられているのだろうかと考えました。経営者が本気で取り組めば、自社ができる事、まだできてない事、たった今この瞬間から考える事で無限の可能性が広がり、どの業種でも本気でお客様に喜ばれる。感動を提供できる。付加価値の高い会社に成長できます。

谷本氏に「何のために経営していますか?」と質問した中で、谷本氏は「喜びを感じる為に」と答えていただきました。この仕事を通じて、自分も社員もお客さんも地域をもが、喜びを感じる為にわが社は成長していくと話してくれました。

今回の報告を聞いて、皆さんは何をしますか?何のために経営していきますか? 私たち経営者は、ただ売上を追求するだけでなく、社員やお客様に「感動」と「成長」を提供し続ける使命があります。

私の会社の目的は、「社員と共に人として成長できる場を提供し続け、笑顔が溢れる未来を創ること」です。あなたの会社の目的はなんですか?

付加価値を高める手段だけではなく、目的を達成させる為のビジョンを描き、未来を見据え自らの意思で切り開き、新しい時代を作っていきます。それこそがここに集まった変革者たちの責任です。