

株式会社 清嶋工務店
代表取締役

佐々木 恭平

「正しく、楽しく働く」が、佐々木社長のスタンスだ。

お客様の役に立つために動くという正しい姿勢を貫けば顧客満足を得られ、その成功体験は仕事への楽しさを倍増させていく。

「この仕事の醍醐味はここにあり、それは揺るぎない」と社長。

価値観は人それぞれだが、この1点を全社員で共有することが社長の理想だ。

働くとはどういうことなのか——その追求にこそ、仕事の面白さはある。

「正しく、楽しく働く——
このスタンスを貫いてきました」



代表取締役

佐々木 恭平

special X interview

元 WBA 世界ミドル級チャンピオン

竹原 慎二

お客様の役に立てることが醍醐味—— 喜びを糧に、マンパワーで企業成長を目指す

リフォーム工事を中心に、現在、関東全域で年間1,000件以上の工事を手掛ける『清嶋工務店』。事業スタートから17年、企業合併と社名変更を経て、成長の一途を辿っている。本日は、元 WBA 世界ミドル級チャンピオンの竹原慎二氏が、佐々木社長にお話を伺った。

——早速ですが、佐々木社長の歩みからお聞かせ下さい。

大学卒業後、この建設業界に辿り着くまでに、様々な業界を経験してきました。人材派遣会社と不動産会社に勤め、さらに業務用酒類の卸会社で営業マンとして携わったんです。その営業マン時代に、父が脳梗塞で倒れて介護を必要とするようになりまして。当時、私は結婚しており、自分の家庭もある中で父の介護費用も必

要になったんです。ところが給与が安くて(笑)、どう生活していこうかと。それで、もう一つ、仕事を掛け持ちできないかと考えました。そんな時、偶然に知り合ったのがリフォーム事業を手掛けていた『清嶋』——当社の前身となる会社の社長だったんです。それが、5年ほど前のことですね。

——それまで酒類の営業をされてきた社長には未知の世界だったのではありませんか。

ええ。営業の経験はあるとはいえ、リフォームについては何もわかりませんでした。1年間、自分の足で飛び込み営業に回りました。ニーズがなければそこで終わりなので難しくもありましたが、リフォームをお考えのお客様は興味を持って下さいましたし、お力になれることにやり甲斐を感じました。職人とお客様の間に入って様々な提案を行いながら、お



KIYOSHIMA
株式会社清嶋工務店
一般社団法人 住宅総合調査協会
埼玉県さいたま市岩槻区東岩槻 2-5-26 アライビル 2 階
URL : <http://kiyoshima-koumuten.co.jp/>



長のお力ですから、経営者として多くを学ばせていただいております。また、代表という立場になった今でも、地元である埼玉のエリア開発には携わっており、現場に出て社員と同じ目線で働くことも大切にしたいです。

——偉大な前社長から会社を引き継がれて、いかがですか。

前社長は今もサポートして下さっていますし、引き継ぎに関しても不安はありませんでした。ただ、プレッシャーは大きかったですね。今年に入ってから、ようやく落ち着いて社内全体を見られるようになってきました。

——引き継いでからまだ約1年で、この落ち着きぶり。前社長も、人選は正しかったと思っていらっしゃるでしょう。

ありがとうございます。実は以前、自身のプライベートカンパニーを所有していたので経営の経験が全くなかったわけではないんです。ただ、そちらは私一人でしたので、社員がいればまた違いますからね。

——社長はまだお若いんですよね。社員の方々の年齢層は？

私は33歳で、私より年上の方が多くです。私が入社した時からいらっしゃる65歳の営業マンの方もいて、年上の方々はやはり自分よりご経験が豊富ですから、勉強になる点が多いですよ。

——営業エリアも増え、規模も拡大した今、ベテランの方がいるのは心強いでしょうね。

ええ。それに営業の管理・統括を任せている社員や支店のマネージャーなど、私の方針や想いを汲み取って動いてくれる人材にも恵まれています。彼らが、若手の育成についても目を行き届かせてく

れているので、安心してます。

——「企業は人なり」と言いますし、経営者と同じ目線で仕事に臨める人材がいることは、御社にとっての強みですね。今後については、どのようにお考えでしょう。

現在はリフォーム工事が中心で、主に屋根の修理や外装や外構のメンテナンスなどを多く手掛けているのですが、住宅に関するお客様のお悩みは多種多様です。そこで、当社もより幅広い要望にお応えできる体制を整えたいと考えています。それから、お客様と長くお付き合いできるように関係を築きたいんです。

——リピーターになられる方も？

ええ。去年は、過去に工事のご依頼を下された方々から、別の工事に関するお問い合わせをたくさんいただきました。リピーターになって下さる方が増えるということは、当社の工事にご満足いただけたことの証ですから、これ以上に嬉しいことはありません。ありがたいことに、当社に頼んで良かったというお声もいただいております。「周りに同じようなリフォームを必要とする人がいたら紹介する」という嬉しいお言葉を下さる方もいます。今後も、リピーターを増やせるような仕事を積み重ねていきます。私は、雨どいの点検・補修、外壁のひび割れ・塗装、屋根の葺き替え・塗装を手掛ける『一般社団法人 住宅総合調査協会』の代表理事も務めています。お支払いは工事完了後に施工に問題がないことを確認した後にするなど、顧客満足を最重視しています。お客様に対して誠実でありたい。それを、すべての仕事において貫き通したいです。

(2019年2月取材)

教えを伝え継ぐのが役目

▼「もともとは、家族の生活を守るために稼ぎを増やしたくて、この世界に入ったんです」と話した佐々木社長。しかし、社長をこの世界に招き入れた『清嶋工務店』の前社長は、社長に「働くとは、稼ぎだけじゃない」と教えた。前社長からの教えの中でも、社長が特に大切にしているのが、「自分が豊かになるためには、人を豊かにしなければいけない」という教え。今、営業マンを育てる上でも、その教えを伝えている。新人にはまず、「この仕事は、お客様から必要とされている仕事だから、人助けだと思って取り組んでほしい」と話す。そして、一時的に大きく稼ぐ、目先の利益だけを追っているようでは続かないと教えている。「お客様の喜びや、お客様の役に立てたことにやり甲斐を感じる、その成功体験を得られれば、この仕事はすごく面白い」と社長。「前社長から教わったこれらの教えを、次につないでいくのが私の役目」と言葉を続けた。



「前社長もまだ40代前半という若さで、今はパラオの政府と協力して、財源を確保するためのプロジェクトを進めておられるそうです。その活動のスケールの大きさに、佐々木社長はただただ感服していらっしゃいました。同時に、社員を大切に育てる姿勢をしっかりと受け継ぎ、懸命に代表職を全うされています。まだ33歳とお若いですが、今後のご活躍が非常に楽しみです」竹原 慎二・談