

お客様のために全力を尽くし、 思いを形にする建築会社



営業部長を務める佐藤章彦氏を交えて記念撮影

株式会社 加藤

【営業所】北海道中川郡池田町字利別東町 63 番地の 1



代表取締役 加藤 揚一郎

×

ゲスト 野村 宏伸



新築工事、リフォーム工事などを手掛ける『加藤』。世界初の液体ガラスを扱う『ニッコー』のリーダー代理店としても事業を行い、高い技術を用いてお客様のニーズに応えている。顧客からの相談に真摯に耳を傾け、顧客から絶大な信頼を集める加藤社長に、本日は野村宏伸氏がお話を伺った。

——まずは加藤社長のこれまでの歩みを伺います。

高校卒業後、海上自衛隊へ入隊しました。船に乗ってみたかったんですよ。3年ほど所属し、念願叶って護衛艦にも乗ることができました。その後は北海道に戻って飲食店で約2年の勤務を経て、地元であるここ池田町に戻りました。そして建設会社に入り、25年ほど勤めましたね。そこでは大工として経験を積みながら建築士の資格も取得したので、現場と設計の両方を担っていました。

——現場も設計もできるとは、貴重な人材ですね。その後、独立されて？

はい。技術と知識をしっかり身に付けた上で独立を果たしました。当社では主に住宅の新築工事やリフォームを手掛けております。また、世界初の液体ガラスを開発した『ニッコー』のリーダー代理店としてもサービスを提供しているんですよ。同社の液体ガラスを木材に含浸させてコーティングするとガラス化して腐食や退色を防ぎ、シロアリからも守ることができます。

——それはすごい技術ですね！ リー

ダー代理店になられたきっかけは何だったのでしょうか。

お客様からのご相談ですね。ウッドデッキが腐ってしまい、メンテナンスに苦労しているというお声を頂いたんです。そこで、何か良い対応策がないか探した際に、液体ガラスの存在を知りました。早速『ニッコー』の講習会に足を運び、知識を習得。すると、『ニッコー』から「北海道に工場がないからやってくれないか？」と依頼を受けたんです。設備投資も必要ですし、迷いもありましたが、思い切って挑戦することにしました。

——お客様の声に応えた結果が新たな事業に繋がったわけですね。

なんとかしてあげたいという思いが全てでしたね。日頃から常にお客様のお悩みには全力で応えるよう心掛けているんです。当社の事業とは違う相談であっても、まずは一度私のほうで調べ、必要が

あれば、知り合いの業者を紹介するなどしてどんなご相談にも対応しています。

——お客様の想いに寄り添っておられることが窺えます。独立してみてもいいですか。

お陰様で順調です。前職でお世話になっていたお客様が、独立後も依頼をしてくださっていますし、本当にありがたいですね。依頼に対して精一杯取り組み、できる限りを尽くすという姿勢を貫いてきたことが今の結果に繋がっていると感じます。

——社長を信頼しておられる方がたくさんいらっしゃるのでしょうか。最後に今後の展望をお聞かせ願います。

営業範囲は北海道全域に亘るため、苫小牧市や千歳市にも工場を建て、拠点を増やしたいですね。そして、多くの方に液体ガラスの存在を知っていただき、広めていきたいと思っています。また、同級生である佐藤が営業部長として入ってくれました。新しい展開を始めようというところですので、これからどうなっていくのか今後が楽しみです。

(取材／2022年6月)

After the Interview

「お客様のニーズに応えることに全力を尽くしておられる加藤社長。その方針は前職のころからずっと大切にしておられ、独立前にもかかわらずお客様から直接社長に依頼や相談の電話が来ることもあったそうです。そんな社長の真摯な姿勢と思いやりがたくさんの人々を惹きつけていることは間違いないですね。これからも頑張ってください！」

野村 宏伸・談