

地域に根差しながら、 視野は広く変化を厭わずに

株式会社酒井工務店 取締役会長

酒井健次さん

長野市七二会で生まれ育ち、故郷と周辺地域に根差した地域密着型の工務店「株式会社酒井工務店」創業者で現在は会長を務めている酒井健次さん。良いと思えば先進的な手法や思考を積極的に取り入れ、時代や業界に先駆けてきた人だ。職人として活躍の後、鋸一挺を手に起業したという酒井さん流の仕事術や経営術をうかがった。



■ 中学卒業直後に職業訓練所へ

私は幼い頃に父を亡くしていましたから、七二会中学校卒業後すぐに職業訓練所に通いました。進学したい気持ちもありましたが、「自分で自分の家を建てる」という夢を抱いていたため、ある意味前向きでした。1日でも早く一人前になりたくて、職業訓練所では懸命に学び、その後棟梁に付いての修業時は必死に技を盗みました。

■ 棟梁から譲られた鋸一挺を手に独立

10番目の弟子として棟梁の下に入り、当時5人の兄弟子に囲まれて鍛えられた私は、「仕事は元請けに限る」という感覚を自然と身に付けていました。なぜなら元請けは取引先と直接交渉したうえで、技術・労力・時間等に対して正当な評価と対価をいただけるからで、事業の継続と発展には必要不可欠です。そうして私は4年の修業後すぐに独立しました。ちなみに4年というのは、昔は「3年小僧、1年礼奉公」と言って、3年の修業とその御礼奉公1年の計4年務め上げれば独立しても良い、という慣しがあったんですね。当時、私の手元には棟梁にいただいた鋸一挺のみという状況でしたが、気持ちが固まっていたからか不思議と不安はありませんでした。



■ 時代の変化に伴った積極的進化を

数年間個人で営業を行った後に有限会社を設立しましたが、特別経営について学んだことはありません。その分、わからないことがあれば素直に周囲の友人・知人にアドバイスを求めてきました。経営者であっても、もし自身に足りないことがあれば、その道のプロや先輩を頼るのは当然です。とは言え、会社の代表は私ですから、業界の動向やお客様のニーズを誰よりも早く細部まで捉える努力を惜しんではいけません。今何をすべきか、自社にとって必要なアクションは何かを先行して考え、迅速に決断し実行に移す。でなければ時代に遅れを取ってしまいます。そこは決して人任せにせず、10年先20年先を見据えた先進的思考を心掛けるべきだと思います。



■ 約束を守る、対話を重視する

私が職人の頃から重視して来たことは、「約束を守る」と「対話を大切にする」です。経験上断言できますが、最終的に決め手となるのは人と人の心のつながりだからです。また、どんな時も安い仕事に飛び付くのは御法度です。自社の真の価値を知るお客様との取引を選ぶことが、結果的に会社の未来を守ることになるのですから。

昨年7月に長男・裕司さんが代表に就任。酒井さん自身は今も、経験則がモノを言う難しい案件等を中心にアドバイザーとして社内外から頼れる存在だ。「私の時代のやり方はもう古い。ニーズに合った手法を取り入れて、お客様の期待と信頼に応え続けてほしい」と、語った。

酒井健次（さかい・けんじ）
株式会社酒井工務店 取締役会長

長野市七二会生まれ、同地在住。2年前に亡くなられた最愛の奥様と二人三脚で歩んだ日々が何よりの宝物。会長職に就いてからの息抜きは友人との小旅行。

