

顧客・従業員・業者重視で快進撃企業

法政大学大学院政策創造研究科教授 アタックスグループ顧問・坂本光司

2014年12月10日
NHKラジオ
ビジネス展望

神奈川県鎌倉市の大船駅から車で15分くらい走った住宅街の一角に「**さくら住宅**」という従業員数45人の企業がある。主な事業は障子張り・畳替え・水回り工事・内装・電球替えといった住宅のリフォームが専門である。

設立は今から16年前の1997年、二宮生憲社長が脱サラし、自宅近くでスタートした。脱サラの理由は決して経営者になりたかったからではなく、それまで勤務していた企業の経営者の公私混同や社員の扱いなどがあまりにひどく、理想の企業を自分が作り成功させることで、その間違いを証明したかったからだという。

その結果として**業績は、創業初年度を除き、15年度連続黒字経営を続けている。そればかりか業界の80%以上が赤字経営を余儀なくされている中、同社は15年間売上高経常利益率5%前後、賞与も年4回出し、まさに不況知らずの企業となった。**

業者への支払いはすべて現金。
一般的な業者への支払いは月末締め翌月末支払いが多いが、この会社では全く違う。
特に年末の12月度は20日締め、当月26日現金支払いである。

見事な快進撃を続けてきた要因は多々あるが、ここでは、3点に絞って述べる。

第1点は二宮社長が前職での経験を踏まえて公私混同を徹底的に排除し、**全員参加経営・家族的経営を買ってきた点だ。ちなみに、社員は全員が株主、しかも二宮社長の持ち分比率は20%程度となっている。業界にありがちな成果主義をとらず、あえて言えば年功序列型賃金体系である。**

第2点は設立当初から無理をせず「奉仕を先に利を後に…」をモットーとした小口工事を大切にされた営業方針で、他社との差別化を図ってきた点である。ちなみに、工事の65%はなんと50万円以下で請負、数千円もザラにあるという。こうした経営姿勢が次第に顧客の支持を集めていき、今や工事の大半は口コミや顧客の紹介で、営業マンは飛び込み営業などは一切しないという。

第3点は創業以来、好不況にかかわらず、地域貢献に熱心に取り組んでいる点である。中心市街地から閑静な住宅街に本社があることもあり、その周辺には喫茶店などの店舗が一軒もない。本社の近くには、障害者の就労移行支援施設や生活施設がある。

こうした立地環境を踏まえて同社はあえて地域住民の交流サロン「さくらラウンジ」を開設し、地域住民に無償でコーヒーなどを提供している。そればかりか、障害者施設で作られたパンなどを意識的に仕入れ、ラウンジで販売協力している。ちなみに筆者が当社を訪問した折、近くの障害者就労施設の子供たちが、できたてのパンをニコニコ顔で「さくらラウンジ」に搬入していた。筆者がそのパンを大量に購入したのは言うまでもない。

こうした経営を見せつけられると、同社がなぜ好不況に右往左往する企業とは異なり、ぶれずに繁盛しているかがよくわかる。