

特集：元気な中小企業訪問記Ⅷ

第3章 住人十色の家づくり ——センスで生活に躍動感を与える 京都府京都市 株式会社紅谷工務店



山田 浩史

東京都中小企業診断士協会城南支部

1. 古都・京都で産声を上げる

同社は平成17年に紅谷工務店として個人事業をおこし、平成26年10月より株式会社紅谷工務店に組織変更したばかりだ。

大規模から小規模まで数多くのオフィスビルが立ち並ぶ京都有数のオフィスエリアである四条烏丸周辺に、紅谷工務店は本社を構えている。四条烏丸は、毎年7月に催される日本三大祭の1つ、京都祇園祭のメインイベント・山鉾巡行のスタート地点でもあり、京都の人にとって特別な場所と言える。

代表取締役である紅谷裕司社長は、ボクシングの名門・南京都高校（現・京都廣学館高校）出身。自身もボクシング部所属で、1997年の京都インターハイの学校対抗総合優勝メンバーだ。同校ボクシング部は、ロンドンオリンピックミドル級金メダリストの村田諒太選手や第29代 WBC 世界バンタム級王者の山中慎介選手などを輩出している。

「いまでも先輩からは、紅谷は南京都史上一番センスがあったと言われる（笑）。せやけど、村田と違うのはやる気がなかった」と紅谷社長は当時を語る。その後、ボクシング推薦で入った大学を中退し、高校の先輩とバイトを転々としていた。

この状況を心配し、見かねた母親が、高校時代のボクシング部の顧問である故・武元先生に相談したところ、勝手に話が進展、鉄筋

工事の現場に行くことになった。それが建設業との出会いである。

鉄筋工の仕事を続けていた頃、現在の妻と付き合い始めた。妻の父親が工務店を営んでいることから、そこで修行をしたいと頼み込み、親方を紹介してもらい、6年間大工として修行に励んだ。さまざまな現場へ応援に行く中で、他業者の良い所、悪い所を見て吸収していった。

「勉強はできひんかったけど、図工は得意で、モノを作るのが好きやった」と紅谷社長は語る。



紅谷裕司社長

起業のきっかけは、当時の親方から独立を勧められたこと。「親方の先輩弟子が10年目くらいで独立し始めたし、紅谷も独立したい

んちゃうかな、と思われていたと思う」と当時を振り返る。これを機に、紅谷工務店の創業を決意した。



おしゃれな外観の新築住宅

2. 楽しさの中にも厳しさあり

「この関係性は、ほかのどこは真似できひんのちゃうかな？」

紅谷社長は、社員、関係業者を含め、かなり仲が良いと楽しそうに語り出した。

「皆、友だち同士で仕事をしている感じ。業者とかそういう感覚ではなく、商売っ気も出さずに、友だちが集まって家を建てているというか。普通は電気屋さん、設備屋さんとかに指示を出して動いてもらわなあかんねんけど、うちはみんな仲ええから、こっちからいついつ来てって言わなくても動いてくれます。たとえば設備屋さんが、電気屋さんのいる現場に遊びに行く。で、現場の状況を見て、ほんならもう入らなあかんってなって、次の日には来てるみたいな仕組みが勝手に生まれている。なんなら、もうやっといたし、みたいな。それぞれのプレーンが一致団結して仕事をしているんです」

だから、仕事は楽しいという。だが一方で、お互いの信頼関係を保つために、仕事のクオリティには手を抜けない緊張感が存在するの

も事実だ。皆が金額以上のことをやっているからこそ、この関係性が成り立ち、模倣困難性が育つわけである。同業者も紅谷工務店をベンチマークして仕組みを真似ようとするが、利害関係が邪魔をしてなかなかうまくはいっていないようだ。

「京都っていう地場は、本音と建前がかなり特殊やからね」とのこと。紅谷社長自らも現場に行き、従業員や関係業者とコミュニケーションをとることを心がけている。

「親方同士が集まっているときは、昼ご飯の支払いでも自分がおごるわけではなく、勝った者が支払う男気じゃんけんをすることもある」

こういう和気あいあいとした楽しい人間関係づくりが、紅谷工務店の強みだと感じた。

3. エンドユーザ 8 割、下請け 2 割

現在の仕事の入り方は、エンドユーザの知り合いの方に紅谷工務店を紹介していただき、仕事が完成すると、またその知り合いの方から仕事をいただくケースが続いている。腕に定評のある証拠である。お客様からのクレームはほとんどなく、要望にはできる限り応えるよう努めている。

「お客さんが求めはるもんは、何でもできとかなあかん。具体的には、家の新築から改装、店舗に至るまで幅広く何でもできるようになってないと。基本、断りたくない」というのが紅谷社長の考えである。家を建てたらそれで終わりの付き合いではなく、アフターメンテナンスを含めた真摯な対応がお客様との信頼関係に結びつき、紹介によるエンドユーザとの取引増加につながっている。

大きい元請会社の調子が悪くなり、そこに依存している下請け会社が連鎖倒産する話によく耳にするが、同社は下請けとしての仕事より、直にエンドユーザと取引をし、売上を確保することで、収益基盤を盤石にしている。

「おかげさまで、創業40年を迎える京都では有名なカフェの専属工務店としてお仕事を

いただけたり、老舗旅館の改装の話も入ってきたりと、少しずつやけど手応えを感じています」

そういった実績の積み重ねや人とのつながりから、また別の店舗からも仕事の依頼が増えることが期待できる。



おしゃれなカフェの内装も手がけている

4. センスのいい家づくりを提案したい

「こだわりは当然あるよ。住宅にしても、店舗にしても、住む人、営む人によって気に入るものには個性がある。その個性を感じ取り、それに対して応えるのがうちの仕事だと思っています。もちろん、喜ばれるために仕事をしていますしね」と紅谷社長は力強く言う。

建築業は、一度建てるのに時間も労力もかかる。ましてや、家は一生に一度の買い物の場合もある。パーツ1つとっても、毎日目にするものだから、本人が気に入るものを選択してもらいたいと思うのは当然かもしれない。

紅谷社長の言葉の中に「個性を感じ取り」とあるが、お客様が本当に欲しいものを提供するためには、お客様が言葉にするものだけを鵜呑みにしてはいけない。お客様の心の内を察知し、お客様自身も表現できないニーズ、すなわち潜在的ニーズがあることをお客様に気づかせること。

同時に、それを形にする創造性が必要であり、お客様に喜んでもらえるよう一歩先を行く提案力も欠かせないと感じた。

5. 信用ある会社にするために

法人化に踏み切ったのは、お客様からの信用を得るための決断である。

「個人の意見としては、別に法人化しなくてもええかなと思っていました。実際、平成17年から個人事業としてやってきていましたしね。せやけど、お客さんからしたら、個人事業でやっているより法人化したほうが信用度が高いやろうし、安心して紅谷工務店を使ってもらえると思ったから株式会社になりました」と紅谷社長は言う。

法人化には、株式会社以外にも合名会社、合資会社、合同会社などがあるが、知名度が一番高いのはやはり株式会社であろう。株式会社設立は、ほかの会社組織設立より設立費用や維持費用はかかるが、それなりのメリットがある。

同社もお客様からの信用を得ようと思って株式会社化したとのことだが、ほかにもメリットを感じているようだ。

「個人事業としてやっていたときより、金融機関からの融資が受けやすくなったし、取引先の選択肢が広がったのを感じています。やっぱり信用が第一やね」

株式会社化は信用による対外的なメリットだけでなく、今後は節税や良い人材の確保といった経営面のメリットも期待できる。株式会社化し始めたばかりで慣れない決算業務に悪戦苦闘の日々だが、現在ノウハウを蓄積中だそうだ。



「こんな家に住んでみたいと思いませんか？」

6. 今後の発展と課題

「正直、まだ株式会社化したばかりで深くは考えられていないんです。正直、何十人、何百人いるような会社にしたとは思ってはないけど、おかげさまで案件数が多くなってきているので、職人は募集中です。でも、そもそも職人の人口が減ってきているのは明らかですね。だから、人を育てるのにはかなり気を遣っています」と業界の課題を口にした。紅谷社長が従業員の指導で心がけているのは、悪い部分があっても、まずはその人のいい部分を誉める、それから悪い部分を指摘するということである。

「言い方ってものがありますよね。自分の弟子時代に親方の言うことを素直に受け入れることができたのが、このパターンなんです。あと、従業員とは、誰でも作れるモノを大量生産して薄利多売で売る路線になるのだけはやめとこ、って常々話し合っています。こだわりのあるモノを作っていきたいというのを、皆の共通意識として持たせているんです」

従業員と和気あいあいとコミュニケーションをとりながらも、紅谷社長の考える方向性を従業員に根づかせている努力がうかがえる。

「いま、京都は熱い」と紅谷社長は言う。たしかに、権威ある米大手旅行雑誌（トラベル・アンド・レジャー）において、京都が2014年、2015年と2年連続観光都市世界の称号を得たのは記憶に新しい。オール京都でのまちづくりが評価され、2014年を皮切りにザ・リッツ・カールトン、スターウッドホテル&リゾート、アマンリゾート、フォーシーズンズホテルなど、名だたる大手外資系ホテルが続々と京都に進出中で、世界からも注目されているのは明白だ。

「いまは順調に仕事をいただけているけど、勘違いしてはいけないと自分に言い聞かせています。ほんま、自分は人に恵まれているだけなんです。周りの人がいなかったら、いまの自分はない。これからは恩返しという形で、

京都を盛り上げていく一助になればと思っています」

最近になって紅谷工務店の事務所は、冒頭で紹介した京都の中心部のオフィスエリアに移転した。これも、お客様のアクセス利便性を考えてのことだ。そして最後に語ってくれた言葉は、世界から注目される KYOTO の役に立ちたいという紅谷社長の強い決意表明だと筆者は受け取った。



同社の打ち合わせスペース

<会社概要>



企業名：株式会社紅谷工務店
 代表取締役：紅谷裕司
 所在地：京都府京都市中京区蛸薬師通り烏丸西入る橋弁慶町234 ゆたかビル 4階
 資本金：500万円
 従業員数：5名
 TEL/FAX：075-256-1601/075-256-1600
<http://www.benitanikoumuten.jp>

山田 浩史

(やまだ ひろし)

立命館大学経営学部卒業後、大手ITベンダーに就職。損益管理部門を経て、官公系マーケットを中心にプラットフォーム販売支援に従事。2015年中小企業診断士登録。

