

この道一筋

サラサホーム佐久 株式会社 長野協同
高断熱・高気密、
地域に最適な住まいを。

サラサホーム佐久
株式会社 長野協同
代表取締役 中島義健様

長野市から車で二時間程、緑豊かな南佐久郡白田町は夏に避暑地として賑わう軽井沢に近い町。その白田町で地元を中心に活躍されているのがサラサホーム佐久 株式会社長野協同さんです。自然に囲まれた穏やかな景色

を背景に、代表取締役の中島義健さんにお話を伺いました。
ブラジル、東京、経験と勉強を重ねて。

中島社長さんの経歴の中で、目をひくのは四年間ブラジルで技術指導をされていたこと。高校を卒業されてすぐのことでした。

「青年よ、大志を

れました。

「いずれは事業をやりたいという気持ちがありましたから。

技術的な裏付けだけ

では商売はできないと思い、営業課に入りました。」

当時は東京でミニ開発がすんだ直後、まだ高度成長の勢いが少し残っていた時代でした。初挑戦の分野で最初は抵抗があったとおっしゃいますが、中島社長さんは心の中に、三年後にはトップになれるのではないかとという自信をお持ちだったとか。

その自信を証明するように、着実にトップの座へと近づいていきました。ところが今度は資格取得に挑戦したいという思いから退職。一年ほど勉強に専念されました。

「夜十時まで営業をやっていたのが、今度は一日中図書館通いで、かなりきつかったですね。何しろ十八、九と違って、三十そこそこでは勉強もつらかったですよ。ただ私は人より時間をかけるほうで、人一倍勉強すれば、受かるのではと思ってやりました。」

その甲斐あって約一年後には一級建築士と宅地建物取引主任の資格を取得。いつか事業をという夢に向かって着々と準備を整えて行かれました。

抱け「じゃないけれど、憧れがありましたから。同じ四年間勉強するのなら海外へ行きたかったし。中学を出て三年間のキャリアがあるって偽って行つたから、向こうでは大変でした。」

ブラジルでは室内装飾や洋家具のデザイン・制作を手掛けられました。日本ではまだまだ定着していなかったクロウゼットなどは、現地では家具の常識だったとか。

四年間ブラジルで様々な経験をされ、帰国後、東京でも一度建築の勉強をするために、夜学に入学されました。同時に、鉄骨建築が専門の建築会社に入社され、昼は仕事、夜は勉強というハードな日々が続きました。

会社では設計や現場監督の仕事を経験されますが、そこで中島社長さんはさらに、自分の今までやっていない分野の営業をやってみようと思ひ立ち、工務店の営業部門に転職さ

父の跡を継ぎ、独自の信念で発展に。

中島社長さんのお父様は、昭和四十七年に株式会社協同建設を設立され、経営されていましたが、昭和五十七年にお亡くなりになりました。丁度、中島社長さんが一級建築士と宅建の資格を取られた頃のことです。

最初は跡を継ぐ意志はなかったそうですが、お父様が亡くなられたことで中島社長さんは会社を継ぐことを決意。東京から長野に戻られました。そして昭和六十二年、現在の株式会社長野協同を設立されます。

「二代目にいるより、自分が思う存分仕事ができる会社をつくった方が将来のためにいい」と思い、あえて別法人にしました。」

地元がたくさんある建設会社と競争して行くには、まずランチャイズに加盟するのがいいのではと、中島社長さんは住宅関係の雑誌などで情報を集められました。そして「サラサホーム」の名を見つけられます。他のランチャイズではなぜか踏み切れなかったそうですが、サラサホームは「これはいける」と直感されたとか。その魅力について中島社長さんは、

「人のよさですね。組織全体から感じる雰囲気。人のよさを感じました。」



事務所の中にはたくさんの施工写真が。



とおっしゃいます。当時長野県内では、二店舗ほどこしか加盟店がない状況。そんな中、サラサホームの造る住宅を広めたいという気持ちでスタートされました。

地域の人々が真に求める住宅を。

しかし、最初から順調とは言えず、チラシを配ってもなかなか受注につながらなかったそうです。

「どの辺で軌道修正をしたらいいのか、我慢すべきかしないべきか、迷いましたね。」

ただ、中島社長さんの考えていたことは、地域の人々がどんな住宅を求めるかということ。最初は坪二十万円の低価格で売り出しましたが、安さよりも暖かい住宅、二重サッシでグラスウールも一〇〇ミリ入ってなどを考え、坪三十万円で切り換えられました。

「お客様に自信を持ててすめられる住宅を造れる——そういう手応えがありましたね。受注が取れるようになってからは、これならいけると思いました。」

中島社長さんは、常に周囲の声に耳を傾けられます。三ヶ月に一回行われるサラサホームの研修会では、仲間うちで話す会話の中にヒントになることが多いとか。そして年に六回、引き渡し前の住宅をお借りして行う内覧会でもそれは同じ。お客様を獲得する場であ

ることはもちろん、お客様の評価を聞く貴重な場でもあるとおっしゃいます。

「お客様が何を求めるかに目を向けて、そこさえしっかりしていれば、受注が無くなるなんてことはないと思うんです。より多くの人の声を聞くことを心がけるしかないと思います。」

そして、それはお客様を大切にするという信条につながっています。契約段階でサインをするお客様は不安があるもの。その後完成して行くに従って、不安を信用に変えて行かなくてはと中島社長さんは言われます。



モエンを使った施工現場

「現場管理というのは、本当はお客様の不安を取り除いて行くもの。不満が出る前に、お客様に、どれだけ現場に来てもらって信用が得られるかが大事ですね。」

社員の方にも、そこが一番強く訴えている点とおっしゃいます。

今後は寒暖の差が激しく厳しい土地柄の長野に、暖かい住宅を建てるのが目標とか。本当の高断熱、高気密住宅が完成するよう研究されています。新事務所も完成、ますます躍進される株式会社長野協同さんです。



ミヤモリ株式会社
営業部 次長
岩下 俊正様



ミヤモリ株式会社の岩下次長さんは、「仕事一筋のまじめな人」と中島社長さんについてお話しくださいました。

「常に前向きで、いいものならどんどん新しいものを取り入れていくとされます。我々が何か、例えば高気密住宅を紹介すると、独自のやり方で研究され、造って行かれます。勉強熱心な人ですね。」

新しいものを積極的に取り入れられる中島社長さんを、岩下次長さんは「こういうことをやって成功していますよ」と地域の工務店さんに紹介できる人とおっしゃいます。

ただ、新しいものなら何でも取り入れられるという訳ではありません。

「新しいものが出てもしっかり検討されます。その辺は慎重ですね。価格のことから製品の

細かい機能や品質までチェックされ、妥協はしません。売上のことだけではなく、いかにクレームを少なくするかということも考えておられます。」

と岩下次長さん。これからは互いにますます協力され、発展に拍車をかけられることでしょう。



仕事が一種の趣味、と
しゃる中島社長さん。

「やらされているのではなく、自分から取り組んでいることだから、人生をかけた趣味というところですね。」

仕事でストレスも感じないとか。いきいきと仕事をされている様子がうかがえます。ただ、休日は頭を切り替えて、家族の前で仕事の話はしないとメリハリをつけておられます。また、運動不足解消のため、なるべく歩くように心がけておられるそうです。忙しい中、体調をくずさないよう健康管理もしっかりされています。

将来は世界各地を旅行したり、南の島で三ヶ月くらいの長期休暇を楽しみたいと言われる中島社長さん。いつかそんな日が来るといいですね。