

IP

il protagonista

「喜び」に憑かれた男

萩野 充弘さん(45) | 萩野塗装株式会社



ganbarou
noto
IL SARTO supports NOTO.

無敗で石川県の空手チャンピオンで国体選手にも選ばれました

「街に彩りと元気を届けます」と「塗装業の地位向上」これらをモットーに私はいま石川県金沢市に本店、小松市に本社をおく県内シェアNO.1の塗装会社 萩野塗装株式会社の代表として仕事をしています。業務内容は構造塗装工事、橋梁・電力鉄塔・工場プラント塗装などの鋼構造物塗装工事のほか防水シーリングや足場組立工事など現場は多岐にわたります。石川県から依頼される公共工事やゼネコンさんからの依頼が約6割、そのほか4割が民間企業や住宅・マンションなどの塗り替えになります。スタッフは総勢25名になりそのうち14名が職人、残りが営業と管理社員、そのほか外部委託の職人さんが80名を超えています。会社は祖父の忠告が立ち上げました。もともと塗装屋ではなく、祖父が始めたのはビリヤード場でした。なぜいままで分らないのですが、祖父がなにか出会いがあったのでしよう。ビリヤード台つてんし生地を貼つて、ますね、そのうちにあの生地も売るとなりビリヤード場をしながら生地を全国で売り歩いていたのが萩野塗装の始まりです。いろいろな場所に生地を売りに行くわけなのですが、商品を載せていた自転車が盗まれてしまいました。でも小松駅前において、自転車だけは盗まれなかった、こは善人の多い街だ！というとき小松に住みはじめたようです。鉄骨作りだつたビリヤード場は戦時中、避難所として使われたのですが、戦後帰ってきた戦中混乱で所有権が取れなくなつて、親戚が福井で塗装屋をしていて儲けていたという情報を聞き、小松で塗装屋をはじめたのが昭和21年のことです。

世の中に色のないものはない！だから食いつぶげれない！

大学卒業を目前にした段階でまだ就職が決まっていなかった。どうするの？と母からは詰められたのですが、塗装屋への気持ちもそのときにはかなり薄れていて、フリーターでもしたらいいやろいでした。すると父が「世の中に色のないものはない！だから食いつぶげれない！萩野塗装で仕事をするためにまず修行して！」と猛然と言つてきました。高校3年間、大学5年間は空手のことしか考えていない人生を送っていたので、父の言っていることは分かるような分からないような…でも食いつぶげなく楽しんで稼げるならどうしようかなと父のいう通り修行にすることにしました。



2



5



4

1.撮影日はまさに萩野さんの笑顔のような快晴! 2.会社の壁には社員さんとの強い繋がりを感じさせる多数の写真 3.塗装業の常識を覆すスタイリッシュなロゴ 4.塗装を芸術の域に高めるべく練習をした塗りあと 5.萩野さんのキャラクターに相応しい明るい色のネクタイ

世間的に見ても裕福と思われる環境で何ん自由なく育ててもらいました。会社を継ぐんだぞ！そのためにも勉強して小松高校に行くのがいい！と小さいころから父に言われていた。自分自身も特になりたいものがなかったのと、社長は楽で儲かるのだ(笑)と思いついた。将来的にどうなるもんだ、これといった疑問をもつこともなく幼少期を過ごしました。でもあまり勉強が好きでなく小松高校にはどこか小松大谷高校に進みました。そこ夢中になつたのが空手です。プロレスが好きだったので、プロレス部はなく代わりに空手を始めました。当時の空手部は部員もすくなく超弱小。空手経験のなかつた私は試合に出ると当然1回戦負けするのですが、めちゃくちゃ悔しくて本気スイッチが入りました。石川県で優勝するイメージして、授業中も腕立て伏せして(笑)。誰も練習にこないから1人でトレーニングを続け、練習が終わつてからも極真空手の道場にいきまました。すると半年後本場に石川県で優勝することが出来たんです！そこからは負け知らず、卒業するまで無敗で石川県の空手チャンピオンで国体選手にも選ばれました。すると日本大学空手部からスカウトがきたのでそのまま進学しました。

しかし日大にすすむと差を見せつけられました。石川県チャンピオンなのでそれなりの自信はありましたが、日大に集まってくるのはインターハイチャンピオン級。幼い頃から空手をしていたり、お父さんが道場主とかの日本中の空手エリートが集まり、4年間在籍して思ったのはやはりイメージの大切さ、彼らは日本どこからオリンピック金メダルまでイメージして練習を続けている、私は石川県チャンピオンまではイメージしていましたが、それ以上は描くことが出来なかつた。だからイメージ通りうかが自分が想像した通りの結果にかならないことがよくわかりました。練習をするのは大事なのですが、どこまで見据えて練習するかでやる成果が変わってくる。そんなことを思い知らされた4年間でした。

1日1ミリでも進化したら今よりも後退することはない



れたのですが「春日井と小松、アメリカだつた隣町ですよ！近い！」と説得するとなぜか納得してもらえました。

萩野塗装に戻つた時、これはえらいところに帰ってきたよ！と、そう思いました。前職と比較するとまず会社の雰囲気がいらない。笑い声がなく殺伐としている。数学のことはまだ分からなかつたのですが、売上3億くらいで借入れ2億を超えている。死ぬなら事故で死んでね！と本気とも冗談ともかきかき感じで経理のおばちゃんに私に言ってくる。これが自分たちのやりかただからと自己流に固執している。後継者という眼鏡でみられるからアクビついても会社ですると父からは忠告され、とにかく息苦しい。会社にいけば父が怒鳴っている声が聞こえ、周りは委縮している。私自身もまだまだ知識もないなかで何をどうしたらいいのかわからなかつた。私のお得意先、私の得意先、私の持前の明るさで場を盛り上げる。ただ、1年奴隷の超封建的タテ社会に比べたらまだマシと自分を言い聞かせ、零開気をすこしでも良くしようと明るくまわっていました。

そんなときに石川県中小企業家同友会に誘われ人合しました。いろいろな経営者の素晴らしい話を聞き、さまざまな提案を父にするのですが「そのうちしかみない気のない返事。自分がつと社長でいる。生涯現役のつもり、俺がやるからお前うさ、みないな対応でしたので葛藤が大きくなつていきました。もつと活力ある会社に変えたい、最初は楽しんで儲かるからくらしにしか思っていないからたのですが、同友会の人たちに出会い、仕事への真剣さを聞き続けるにつれ、自分も…という気持ちが大きくなつていきました。そこからは毎日の

ようにと怒鳴りあり、そんなもんだ社長にちてからやれよ！という父、社長譲る気ないやろ、いつ譲らんね！と反論する私、ちなみこの机のこみ私が激昂して膝蹴りしてできたもので(笑)。でもここまで真剣に怒れるくらい会社のことを考えられるようになってきたのは自分でも驚きました。

負けた原因をずっと父のせいにしてきた

そんなとき大阪の社長の話を聞き、たもともと荒れていた会社だつたのが前向きになれる朝礼をしたところ社員の気持ちがついに会社が変わり、今ではその朝礼を見学するために全国から見学者がやってくる。ビックリするほど会社が生まれ変わった。そんな話でした。どだけ荒れていた会社なのかを説明したときにいまの萩野塗装とまるで同じでしたので、そこまで変わるのか？とワウワクが止まらなくなり、うちでも取り入れることにしました。でも父に言えば反対されるのは目に見えているので勝手にやることにしました。土曜朝に職人さん呼び朝礼したいと話したところ案の定イヤな顔、しかしゼネコンなら現場安全朝礼があるのは当たり前なので、なんとか理解してもらい少しアレンジして月曜朝にやってみました。最後に「社長(言ください)」と父にも言うことが出来て、思っていたほどのアレルギーを感じることなく自然とできたのです。その時思いました。頭だけで考えていてもなかなか進まないけれど、勢いで思いきつてやってみると意外に簡単に突破できるものだ。

萩野塗装の二階に上がる階段あるじゃないですか、いろいろなことを同友会で学んでよしやろうと思うのですが、社長にどうせ反対されるだろう、社員に白い目で見られるだろうなと思うと階段の途中で熱量が冷めてくるんです。頭の中に天使と悪魔が冷めて登っている途中で言い合いをしている。「学んだことなんだから実践しよ！行動したら何か変わる」という天使の私、「どうせみんなに反対されるよーみんな変化が嫌いなんだから今まで通りがいいぞ、今までもそれでうまくいったんだから何の問題もない」という悪魔の私。階段を登り切ったときにはいつも悪魔の勝利、でもこの日ようやくはじめて天使が勝利した。負けた原因をずっと父のせいにしてきたことにより、ようやく気がきました。いざ実際に自分で小さな実践をしたらモチベーションが下がると暗れたような気分がたつたのです。父が言っている間はまだまだダメ、すべてを自分事にしない。1日1ミリでも進化したら今よりも後退することはない、とにかく少しずつ実践することを決めました。

そこからは同友会に参加してからまず会社に帰るようになりました。懇親会が終わつたらそのまま家に帰っていたのですが、つたん会社にいき気づいたと全部書き出して行動リストを作る。いきなりとんでもないことは出来なから「笑顔で話す」くらいから始めました。そしてそれを自分だけで終わらすのではなく朝礼の場で話すようにしました。他人に宣誓したほうが行動に移しやすいという狙いもありました。そしてこの朝礼の場をコミュニケーションの場としました。私だけでなく社員さんにも話させる。そうするとその人がよく理解できるように、情報伝達能力が高まるとコミュニケーションが目に見えて減つてきました。

ミスとロスが減り始めると会社の空気もよくなる、うちの会社の強みなんだ、けりみいたな前向きな議論も出始めました。以前は父のトップマネジメントで意見は出にくかったのですが、体育会で鍛えた下手にやることのできる能力のおかげで笑。営業陣だけでなく普段は口数の少ない職人さんからも声が出始め、社員さんとの関係も変わっていました。特にうちの現場仕事の場合は作業現場の状況とだけ把握できるかは会社の利益に直結するので非常に重要、また意見を吸い上げることで言われたことだけするスタッフが減りました。ですので、うちのプラットフォームは朝礼ですと言いつけるくらい大事な場として今も捉えています。

色とりどりの喜びを創造し街に元気を届けたい

そして40歳になつたとき社長に就任しました。就任といえばキレイな言葉ですが父から無理やり奪い取った感じです。父には会長になつてもらいました。就任したとき思ったのは「この真白なキャンバスは何を描こうか」。私のような後継ぎの多くは、いかに先代が作った道を守ろうか？と考えると思うのですがそこではなく、スタッフやお客様との繋がりを意識してつくっていくことで色々な可能性が広がります。成長チャンスがいくらでもあると考えています。萩野塗装の最大の強みはコミュニティ能力、これが社内だけではなくお客さまだったり協力会社さんだったりするのですが、コミュニティの能力をあげるためには寄り添って話を聞くこと、そしてともに成長していく。成長を感じられたら人も会社も離れることはあ

りません、その成長の過程を朝礼を通し共有することが私の責任であるとも感じています。

B to Bなので来客は以前はほぼありませんでした。でもここ最近では毎日のようにいろいろな人が来ます。そうなるに事務員さんは経理の仕事だけではなくお茶をだしたり、挨拶する必要も出てきます。以前であれば「お客さんに茶をだして」「みたいな命令的な雰囲気だったと思うのですが「お茶を出すのは会社の顔としての大事な仕事だ、だから挨拶もしっかりとしようね」と声をかけ、挨拶よかたねーと成長を認めさせる。そうすると本人も達成感を感じた次も頑張ろうとする気になります。私自身もいろいろな人の出会いが変わってきました。一番成長をしたのは世の中が悪い、だつたのをすべて自責で考えるようになった。となつた。どうしたいか？と考えるようになり知恵が出るようになります。自分で責任もてない人には覚悟も感じないから人もつてこない、だから言葉だけでなく生き様で示す。ここではじめて人は本気を感じ信じてくれると思つています。

息子が小学校の作文で「大きくなら塗装屋になりたい」と書いかけたのですが「嬉しかったですねー父がいよいよ仕事して、いたらそうは思わないでしょうし、充実した人生を送っているのを子供なりに感じているのでしよう。今後の夢はコミュニティが石川県で番活発な会社を創りたい、これからは家庭でも企業でもコミュニティが何より大事になると思うからです。お互いを理解し認め合い、受け入れあい、ともに成長している、そんなイメージです。ワクワクするでしょう。塗装業はもともと課題解決型、何平米、何日までに何色塗つてくださいますか、というものが目

指すのはポジティブ提供型仕上げ業。言われたことではなく前向きな提案で色とりどりの喜びを創造し街に元気を届けたい。前期に借金全部返して、自己資本比率は10年前は35%前後から、85%まで成長しました。おかげ様です10年ビジョンの経理目標として掲げた数字は達成する事ができました。次はどうやつて投資を活用するかなど財務目標も立て、ネクスト10年ビジョンを立てている所です。私が66歳の時に長男が35歳なので、そこが事業承継のタイミングと決めています。それまでに会社を成長させてベストなタイミングで次世代にバトンタッチさせたいですね。

石川そして北陸の街にポジティブな彩りと、元気を届ける

元且地震の時はダツツで昼寝していました。いきなりの揺れで飛び起き、家族に「机の下へ入つて」と指示を出すくらいで、買ったばかりのテレビを抑えきれないか、できませんでした。その直後「津波です」。本来行く予定だった、近くの小松高校が避難所ですぐに開設されました。職員さんも動揺があるな市として迅速な対応に、とても感謝と感心しながら、しばらくすると体育館のスクリーンにNHKのニュースが流れ、輪島市の火事を目の当たりにしました。「我々は映画を観ているのか?」しばらくの敷時間で、起つている事の実感が無く受け入れられない感じでした。揺れが落ち着き且会社へ、鍵を開けると大掃除したばかりの社内がモノで散乱していました。幸い、危険物扱いのシンナーや、塗料はしっかりと保管されていたので、火災も起こらず、日頃のS活動の賜物でした。元且の夜

は21時ごろ、自宅へ戻り余震に身構えながら、うすうすと眠つたくらいでした。2日は家と会社の片付けをして、帰ってきた途端に羽田の衝突事故をテレビで見ても日本が終わるのか?またまた現実を受け入れられなかった年明けでした。私が住む小松は南加賀地方、震災で全国報道されているのは能登地方、同じ石川県でこれほど遠うのか?と強い憤りを感じながら、一方でSNSではライブ記事や、震災現場へ行く、行かない等の誹謗中傷があったりと、益々心が疲れたり、ザワつきが取れない中、私や萩野塗装にできる事は何かを考えている最中でありました。仕上げ業は、寸断された道路を直したり、ガレキを撤去する事はできません。復興が進み、その後からの仕事は主にならなう。それまでの期間では、自社や協力会社のコミュニティ、ネットワークを使って「一人」を動かしてなんらかのお手伝いをする事は可能かと考え、いくつか応急処置などで活躍している隣接業者(防水や瓦や足場)には声をかけました。必ず石川、そして北陸の街にポジティブな彩りと、元気を届けるのが私達のミッションです。その為には心を寄せて、その時が来たら、二斉に取り掛かれる準備しております。北陸新幹線は今年3月に金沢から南加賀方面へ敷設まで開業します。南加賀方面は復旧も早く観光もできます。石川県全体に想いを寄せるひとつとして捉えて頂き、IP愛読の経営者の皆様どうか能登、北陸の復興ご支援をよろしくお願い申し上げます。

言葉だけでなく生き様で示す



【萩野塗装株式会社】 代表取締役 萩野 充弘 | 本店：〒920-0364 石川県金沢市松島3-26 | tel.0761-22-2630



6.とにかく話が面白いのでくりくり聞いてしまいました(^^) 7.社員さんへの思いを語る時の真剣な表情



IL SARTO
NAPOLI ITALY

IP (il protagonista)とはイタリア語で「主役」

人にはそれぞれの人生があり、なにを大切に生きるかは人によりさまざま。しかし間違いなくいえるのは、それぞれの人生の主役はその人自身であること。主役たる人生を歩む方々に、人生の衣装番として寄り添いたい。私は今そんな思いで仕事をしています。IPはさまざまな人生の主役を紹介する、イルサルトが隔月に発行するニュースレターです。

代官山オーダー受注会 2月16日(金)~18日(日) | 3月15日(金)~17日(日) | 4月12日(金)~14日(日)

岡崎オーダー受注会 3月2日(土)~3日(日) | 小松オーダー受注会 3月7日(木)~8日(金)

イルサルト20周年記念パーティ 2029年2月24日(土) GRANDHOTEL VESUVIO Via Partenope 45-80121 Napoli Italy

※イルサルト淀屋橋では随時オーダーが可能です。

お仕立てのご予約は

090・8599・3213

いつでもご対応できるよう、携帯となっております。時間は気にせずおかけください。

株式会社イルサルト

イルサルト淀屋橋 〒541-0047 大阪市中央区淡路町2-5-8 船場ビルディング411

イルサルト代官山 〒150-0034 東京都渋谷区代官山町14-6 レジェンド代官山302

Tel 06・6209・0351 Fax 06・6209・0352 HP <http://ilsarto.net/> Open 10:00-19:00

IL SARTOの最新情報は下記のQRコードにアクセスしてください。



ホームページ



イルサルトfacebook



未廣facebook



ブログ



メールマガジン