



武内直亮

たけうち なおひろ

株式会社ブレインマークスビジネスコンサルタント

大手CVS（コンビニエンスストア）で、財務改善、経営改善、経営支援を担い、多くの「本質的な課題解決」に尽力し、多くの経験と実績を積んできた。人材育成を中心とした人事評価制度の構築や理念を中心とした自主性を生み出す組織づくりを得意としている。幅広い経験と実績に裏打ちされたコンサルティングスタイルはクライアントから高い評価を獲得している。



顧客向けに実施したオンラインイベントの様子

10年後のためのアドバイス

「品質を重視し、社員数、売上高、種数などの数値は追わない」——。川崎社長は会社成長に向けてこのようなモットーを掲げています。実際、顧客のライフプランなどにもとづいた提案は高く評価されており、着実に受注数の増加につながっているようです。

少子高齢化のなかで、新築工事数が減少していくのは逃れようのない事実です。だからこそ、同社のように数値でなく「中身」の質を上げていくことが、建築業界においてはますます重要になってくるでしょう。その点、川崎社長のモットーはまさに時代にマッチしたものです。ぜひともその思いを貫き、強みとしてさらに磨き上げてほしいと思います。そうすれば、既存の業務を基盤に新しい生活関連サービスを生み出せる可能性も見えてくるのではないのでしょうか。

いってくださった。武内 心強いお言葉ですね。その思いを胸に未来を切り拓いてい

満足してもらえると、そのお客さんが知り合いなどを紹介してくれて、どんどん新しい人たちがつながっていったのです。そうやって少しずつ仕事が埋まってくるのがうれしくて、どんどん仕事にのめりこんでいきました。武内 大分でビジネスをはじめめるきっかけになった社長さんとのご縁はどうなりましたか。川崎 今でも師匠のような存在で、経営の相談をしたり、考え方を共有させていただいたり、公私ともにいろいろと支えていただいています。

武内 川崎社長の経営方針はどのようなものなのでしょう。川崎 「家を建てよう」というのは多くの人がとって、人生のなかでも最大級のイベントだと思えます。だからこそ、私たちが「絶対に手を抜かない」ということを心に意識し、品質にこだわりのつづけています。建築業界の一部では物件の引き渡し件数を重視する傾向がありますが、当社ではそのような数値にはこだわらず、施工業者、職人、お客さまと徹底的に向き合い、満足していただける住宅を提供していくことを何より大切にしています。たとえば、ひと昔前には家を建てる際の見積りにも、照明やカーテンなどのその他費用の概算を明記しない会社もありました。しかし、当社ではこの慣行に異を唱え、あらかじめお客さまの要望を伺ったうえで、正確なトータル費用を提示することにしていきます。また、その範囲は住宅だけでなく、リフォームや引っ越し代なども考慮して相談をすすめるようにしています。

武内 ビジネスの規模拡大などは意識されているのでしょうか。川崎 「自分で売先をはじめる」と考えた人の多くは「お金をたくさん稼いでいい暮らしをした」と思っていると思いますが、私もその例に漏れず、同じような思いを抱いていました。ただ同時に、自分でやるのと売先を成し遂げるにはリスクを取らなければいけないということも理解していました。

武内 実際、さまざまな苦学方法に直面されたのではないですか。川崎 そうですね。とくに大変だったのは地域の皆さんに受け入れてもらうことでした。地元中心の範囲に急に、よまかちが入ってくるわけですから、警戒されるのは当然で、当初は営業先に何度伺っても信頼してもらえません。落ち込むこともありましたが、しかし何とか受注を取って

10年後をリードする 未来企業 118

地域に根を張り、品質重視の姿勢で 建築業界の新天地を切り拓く!!

フォア・フロント㈱(大分県中津市)は住宅設備機器大手LIXILグループの住宅フランチャイズチェーン「アイフルホーム」に加盟する建築会社だ。同社の川崎潤社長は未経験から建築業界に飛び込んだが、今では地域に根を張り、新天地を切り拓きつづけている。そんな川崎社長の夢と想い、㈱ブレインマークスの武内直亮氏がアプローチした。

川崎潤

かわさき じゅん

フォア・フロント株式会社

代表取締役社長

1968年生まれ。千原市の私立市川高等学校卒業。日本大学理工学部電子工学科卒業。システム㈱(現・LIXIL)情報システム部に入社。52として4年半勤務。28歳のときにフォア・フロント㈱を設立し、代表取締役社長に就任。アイフルホームFCの加盟店となり、その後、乳幼児教育FCであるベビーパークの加盟店となる。モアルハウス敷地のレストランを誘致するなど、独自活動を展開中。



プログラマーを担当していたのですが、20代半ばをすぎた頃に新しいことに挑戦しようと思いい、建築業界に飛び込むことにしました。未経験の業界でしたが不思議と不安はなく、むしろワクワクしていたことを鮮明に覚えています。武内 なぜ大分県中津市で起業したのでしょうか。川崎 私は千葉県出身なのですが、システム在職時にとても良くしてくれた取引先の社長さんとのご縁もあり、この地域でビジネスをしたいと思うようになったのです。大分の暖かい気候も肌に入るととても気持ちよかったです。

武内 私も九州出身なので、人や気候を気に入っていただけなのはおうれいかもしれません。ところで、当初はどのような事業を営んでいくつもりでしたか。川崎 「やみくもに見学を大々くするより、いかに利益を残せるか」を重視しており、さらに品質を良くするためにはどうすればいいかをつねに感念しつつつづけています。

武内 具体的にどのような取組みをしていきますか。川崎 たまたま、品質担保のために知らない業者さんを入れるという、月ベースで販売計画を立て、それにもとづき施工業者さんなどを回していくシステムを構築しています。おかげで職人さんたちからも信頼を得ることができ、作業量も安定し、口コミで新規受注が増えるなどの好循環が生まれるようになりました。



顧客に寄り添った対応が同社のウリ