

(株)九州住建

代表取締役
笠 籌之 氏

代表 笠 籌之

所在地 福岡県糸島市前原東1-6-3双栄ビル1F

資本金 1,000万円

TEL 092-332-1231

URL <http://q-j-k.sakura.ne.jp/>

自分に関わるすべての人を幸せにしたい 地域密着で安心と信頼と笑顔を

福岡県糸島市にある(株)九州住建。同社は太陽光発電の販売施工を中心にリフォーム事業を展開しており、地域に根差した企業として業績を拡大させてきた。価格の叩き合いのような不毛な争いとは違い、誠心誠意を尽くすことで得られる信頼関係が会社を支えていると笠籌之代表は語る。地域とともに生きる企業の理念を聞いた。

(聞き手:IB事業部リーダー 緒方克美)

地域で信頼を築くこと

—九州住建さんは太陽光発電の販売施工をやっていらっしゃるんです。そもそも、太陽光を取り扱う動機をお話いただけますか。

笠 独立した当初、建物の防水工事をしていました。けれども、防水工事の市場はすでに成熟しており、工事単価も底を打っていた状態が続いていました。恥ずかしいことですが、開業初年度の売上は年間で60万円にとどまってしまいました。これでは子どもの養育や私たちの老後を考えると不安になってしまいます。そこで次の一手として、太陽光発電を始めたのです。

—太陽光を始める決意をなさって、順風満帆に事業は拡大していったのですか。

笠 とんでもありません。私ども

が太陽光を始めた今から5年ほど前は、1kwあたり100万円もかかっていました。設置補助金も制度化されていなかったので、この価格でお客さまにメリットを出すことは不可能に近い状態だったのです。ですから当時は下請けとして施工のみを請けるようにしていました。けれども、これは間違いなく将来必要になる技術だと確信していましたし、そのための補助金なども出るようになると思っていましたから、待つことにしました。

その後、価格も下がり、設置補助金もつき、お客さまにメリットを提示できるようになって、ようやく本格的に販売施工することができるようになりました。そこからは地元の方々のおかげで軌道に乗せることができました。

—太陽光発電は素晴らしい技術ですが、一方で、市場はずいぶん荒れてしまっているのも事実です。

笠 そうですね。破格の販売施工をする方もたしかにいらっしゃいます。ただ、私たちにはそういったことはできません。看板を掲げて糸島でやっていくためには、信頼を得続けなければならないからです。地元で根差して地元の皆さまに喜んでいただくためには、中途半端なことにはできません。安売りをしようと思うと、どうしても丁寧さを省かなくてはなりません。私たちはお客さまの住宅の図面を見せていただき、どれだけのパネルを載せることができるか、どれだけのメリットが予測できるかを調べてお伝えするようにしていますし、10年間のアフターサービスなどもやっておりま



笠 籌之(りゅう・かずゆき)

1972年、福岡市早良区に生まれる。西福岡高等学校中退後、防水工事企業に就職。共進防水の屋号を掲げて2002年に独立。07年に(株)九州住建として法人化。地域の役員を7年間務めるなど、地域活性化のためにも尽力している。

す。そうすると、どうしても費用がかかってしまいます。ですから、私はお客さまに「他社の見積もりも1社でもいいですからとってみてください」とお伝えするようにしています。価格差についても、できる限りの企業努力はさせていただくようにしていますが、売りっぱなしになれば社の方針とかけ離れてしまいます。利益ではなく誠心誠意尽くすことを一番大切にしています。安心と信頼と笑顔だけが社を支えていますから、それを失うようなことだけは避けなくてはなりませんからね。

自分の幸せを望むのであれば まず先に人の幸せを望むこと

——太陽光発電の販売施工業者のなかには、子会社をつくり、売るだけ売って荒稼ぎする企業もあると聞きます。価格は安いですが、思うようにメリットが生まれなかったり、メンテナンスがなされなかったりするなど、多くの問題があるようです。そして、問題が大きくなると会社を閉じて逃げてしまう。そういう業者がいるから市場が荒れてしまうのでしょうかね。

笠 業者不信は確実にありますね。インターホンを鳴らしても、玄関を開いてくれないのがほとんどです。けれども、太陽光に対する興味を持つ方はいらっしゃいます。ですから、逆に私たちはショールームをつくり、お客さまに足を運んでいただこうと考えました。近くにお店があって、どういう人間がやっているかがわかれば、安心していただけると思ったからです。

——逃げも隠れもしないということが信頼につながるのですね。

笠 そうですね。ただ、厳しくもありますよ。私は自宅も会社の近所にありますから、変なことを1回でも

してしまったら、暮らしていくことさえできなくなります。

お客さまのためになることを一生懸命に考える、この理念を外れて自己の利益を考えてしまったならば、すぐに地元で商売はできなくなってしまいます。顔が見えるゆえに下手なことは絶対できない、ということはありません。

——本来、商売というのはそういうものだったはずですが、最近是我が利益ばかりを追う企業も少なからずありますね。そうやって自らを律していく姿勢は素晴らしいと思います。

笠 たしかに枷(かせ)をつけて仕事をしているとも言えますが、私は一度も仕事がやりにくいと感じたことはありません。地元の一員として仕事をしているという自負がありますし、それがあれば負けることはないという確信に似たものも持っています。

企業の存続はお客さまの支持がなくてはあり得ないと思っています。100人のお客さまがいたとします。うち99人が喜んでくれて、1人だけが不満を持った場合、企業の存続は危ぶまれると私は考えています。この99対1の勝負は、きっと1人が勝ちます。悪い噂は尾ひれをつけて即座に広がりますから。そういう

ことがないように、1人ひとりのお客さまに誠心誠意を尽くさなくてはなりません。信頼を得続けることができれば、お金は後から付いてくるものなのではないでしょうか。

——地域では利益ばかりを追求するような仕事はできないということですね。

笠 まじめにやってさえいけば、地域の方々が支えてくださるようになります。おかげさまで、今ではお客さまを紹介いただけるまでになりました。

私は常に、「自分の幸せを望むのであれば、まず先に人の幸せを望むことが大切である」という理念を肝に銘じて仕事に取り組んでいます。そして、自分に関わるすべての人が幸せになってほしいと思います。この思いが地域に広がり、世代を超えて受け継いでいってくれたら、素晴らしい世のなかになるだろうと考えています。

——そもそも事業というのは、自分の理念の実現にあらうかと思っています。利益などは理想実現の手段であって目的ではないはずなのですが、ときとしてそれを忘れてしまうことがあります。今日のお話を聞いて、理念経営の在り方を再認識したように思います。本日はありがとうございました。

(文・構成：柳 茂嘉)