

木の城いちばん

創業精神



■ 創業時の話

久しぶりに会った友人の一言が、僕の生き方を一転させた。どんな仕事に就いても長続きしなかった僕に「学生の頃は大きいことばかり言うと思ったけど、結局口ばかりじゃが」と言われて、目が覚めた。尊敬する坂本竜馬や商人として成功を収める物語「どてらい男(やつ)」を読み漁り、彼らの生き様をヒントに何かひとつ貫こうと決意。そして、本気で取組まなければ不可能な、またまったく経験のない不動産や住宅の世界で、あえて未経験の営業をしよう。

人はその気になれば、大抵のことはできる。何件も門前払いをくらった末に雇われた企業では、入社2～3か月でトップクラスの売り上げを叩き出し、3年目に新支店の責任者に抜擢されると、無理と言われた黒字を達成。転職先でも傾きかけた企業を2年かけて再生したが、結局は経営者の気持ちまで立て直すことはできず。ならば、僕が家づくりで顧客の幸せを実現し、スタッフにはやる気が増幅する環境を整えてやろうと考え、独立を決意。昭和57年、前職を辞めてわずか21日のことだった。



profile

城市一成 社長プロフィール

- 昭和28年 岡山県倉敷市に生まれる。
昭和43年 倉敷市立東中学校を卒業。公立を勧めた父親の反対を押し切り、自動車科のある私立吉備高等学校(現岡山商科大学付属高等学校)へ進学。
昭和46年 私立吉備高等学校自動車科を卒業。
昭和46年 自動車メーカーへ入社するも、配属先が希望する技術職ではなかったため3週間で退社。以後、大阪や横浜などで車両整備や板金の仕事をするがいずれも長く続かず、不遇の日々を過ごす。
昭和53年 心新たに建設・不動産会社の営業職に就くと、入社2年目で売り上げ上位の成績を収め、3年目には新支店の支店長に抜擢。初年度の業績を黒字にする活躍ぶりで、経営陣を驚かせる。
昭和57年 一念発起し、独立。開成不動産を創業。その後徐々に建築の需要が増え、創業5年後には開成建設を立ち上げる。
平成14年 この頃から自然の木を使った家づくりにシフト。バブル崩壊の為在庫の上質な木材を安価で買い取り、伝統的な在来工法にこだわり、順調に業績をアップ。
平成24年 社名を「木の城いちばん」に改称。

- 趣味 味／ゴルフ、ドライブ
- 座右の銘／初心忘るべからず
- 好きな本／月刊『到知』

人はその気になれば、大抵のことはできる。

■ 経営哲学・仕事に対しての姿

挨拶をきちんとすること、人の目を見て話を聞くこと。ごく当たり前のことが当たり前に見える人は、本当に素晴らしい。一方で、できない人が多いのもまた事実。当たり前のことを本気でやる。これほどやさしいことを継続する難しさは、他にはないだろう。

例えば挨拶は腰を90度曲げ、2秒制止する。その間、相手に対し最大の敬意を払う。そうマニュアルで定めていても、ちょっとした心の乱れが挨拶を形式的なものにしてしまう。大事なものは、いつ何時でも当たり前のことに対し本気になること。そして、相手に対して敬意を表す。やるべきことがきちんとできるようになるには、いろんなことを学び、時に失敗や挫折を経て平常心を身に付けることが大事なのだ。

そして、常に相手に対して、喜んでいただけるよう、精一杯の対応を本気でやる。このような当たり前のことを実行するうちに、必ず素晴らしい目標や、やるべき事が観えて来る。



■ 教育や社員メッセージ

社会で自分が輝くために必要なのは、頭のよさやうわべの知識などではない。自らやりたいと強く思えることに巡り合うまで、与えられた境遇の中で精一杯の努力をすることが重要だ。

僕は経験したから、自信を持って言える。もともと自動車業界にいた僕が、純粹に人に認められたくて飛び込んだ住宅業界。懸命に働く中で浮かび上がったさまざまな課題や疑問から導き出した答えは、「お客様が喜ぶことを一途にする」というシンプルなもの。本気でそう思ったら、知らず知らずのうちに自分の職務に夢中になっていく。そして、更にいいものをお客様に提供したいと思うようになると、自然と自ら勉強するようになる。必死で勉強すると不思議と学びが面白くなり、新しいことが見えてくる。そこまで来た時にはこの仕事为天職じゃないかと思えてなくなる。あるいは学ぶ中で新しい方向性に気づき、無我夢中で努力するように。その仕事が好きかどうかなんて、本気でやってみない限り分からないものだ。



これほど難しいことは、
当たり前前のごことを本気でやる。
ない

その仕事が好きか否かなんて、
やってみない限りわからない

■ 今後のビジョン

創業者として、強く思う。技術や知識、そして人間的な面でも真のプロフェッショナルを育てていきたい。僕だっていつかは今の立場を退くことになる。その時、当社が今以上の成長を続けていくためには、一人ひとりが経営者と同等の考え方を持っていなければならないと思うのだ。だから、僕も日々その瞬間を懸命に働き、生きていきたいと思う。そして、今みんなに教えられることは、惜しみなく伝えていくつもりだ。

家づくりのプロとしての夢も、いまなお広がる一方だ。私たちの仕事には「ここまでやれば完璧」というものがない。特に構造や断熱などお客様の目に触れない部分にこそレベルアップを求め、もっと心地よく、もっと安心して住まうことができる環境を追求していきたい。

大きなビジョンを語る前に、どうしても個々の住み手の幸せを考えてしまう。ベースにはいつも、お客様の役に立ちたいという強い思いがある。そんな想いのある人材を育てて行きたい。



■ 顧客満足について

いいものを提供することは、プロとして当たり前。しかし、いいものに比例して金額を高めることだったら誰にでもできるし、第一お客様の満足にはつながらない。簡単にできることではないけれど、どこにもできなかったことを実現させるのが、プロではないだろうか。

僕が「木の城いちばん」で実践しているのは、よい家を適正価格で作ること。さらに付加価値をつけ、お客様の満足度を120%にすること。良質な材木を現地で買い付け、立派な大黒柱や梁を渡し、安全で健康的な木がたっぷりの家を標準施工でやっている。

でも見方を変えれば、その取り組みがよい宣伝効果をもたらしている。お客様が喜び、評判が評判を呼べば、僕たちが手がける安全で健康的な家がまた1軒増えることにつながるのだ。

結局、僕は木に惚れたのだ。大好きな木だからお客様の家のどこかにも使ってあげたいとごく自然に思うのだ。手がけた家が輝きを増し、住み手の健康をも守ってくれる。お客様にとってこれ以上ない幸せを家づくりで叶えてあげたいという想いが、純粋に今の形になっただけの話だ。



他ができないことをやり抜く。
それが、プロの仕事。

真のプロフェッショナルを。
そのための努力は惜しまない