

一つひとつの仕事、 一人ひとりとのつながりを大切に 家づくりに取り組む建築の匠

創業以来、一般住宅の建築を主体に、地域密着で事業展開を行っている『すまいる工房』。同社の松岡代表は36歳で建築業界に入り、50歳での独立と業界の中では遅咲きだが、家づくりへの熱意、お客様を思う気持ちは誰にも負けないものがある。本日は加納竜氏が訪問し、代表にお話を伺った。

30代で建築業に飛び込み 50歳を迎えて独立を果たす

加納 早速ですが、松岡代表の歩みからお聞かせ下さい。

松岡 地元・鳥取の出身です。若いころはとにかく都会に出てみたくて、高校卒業後に一度大阪に出たのですが、ご縁がなくてまたこちらに戻ってきました。

加納 社会人の第一歩はどのようなお仕事に就かれたのでしょうか。

松岡 高校が電子科だったので、学校の紹介で電気関係の会社に就職しました。分電盤といって電気の機械を入れる箱みたいなものがあるのですが、その設計に携わっていたのです。

加納 そちらでは何年ぐらいお勤めをされたのですか？

松岡 6年ほどです。そこからは、様々な仕事を転々としてきました。23歳ぐらいで結婚をしたので、妻や子どもたちには迷惑をかけたと思います。今は建築業ですが、それまではコンビニの店長をしたり、建築とは関係のない仕事ばかり。それでも異業種で培った経験が、今の仕事に役立つことも少なくないんですよ。そういう意味では、どんな仕事も無駄では

紹介にも結び付いている。強引な営業はどこかにそのひずみが発生し、その時は良くも次につながることはない。

▼一人ひとりのお客様を大切にするという姿勢は、依頼された仕事の大小によっても変わらない。「たとえ小さな仕事でも一生懸命にやらせていただきます。そこで満足していただけたら、次に大きな仕事でお声をかけてもらえる」と代表。どんなに小さな仕事も疎かにせず、全力を注ぐ。それはプロとして当たり前のことだが、それができていない業者も意外と多いのかも知れない。千里の道も一歩から。小さな一歩も、未来へ続く大切な一歩だ。

小さな仕事にも、プロとして全力を注ぐ

▼創業からちょうど1周年を迎えたばかりの『すまいる工房』。建築業界は競争が激しく、強引な営業も多く見受けられる。しかし『すまいる工房』の営業スタイルは対照的で、「押し付けるような営業はしたくない。お金は後からついてくるものですから」と松岡代表。一番大切なことは「一人ひとりのお客様を大切にすること」であり、新築なら年間5棟まで、それ以上は受けないと決めているのもそのためだ。お客様の要望にしっかりと耳を傾けることはもちろん、休みの日でもお客様から連絡があれば、できる限り早く対応するようにしており、その積み重ねが信頼にも



るという選択肢もありましたが、それよりも残りの人生をやりたいために生きていこうと思いい、2016年9月に独立しました。そこからようやく1年を迎えたばかりです。

人と人とのつながりで 新しい仕事を獲得

なかったと思いますね。

加納 建築業に入られたのは、代表がおいくつの時だったのでしょうか。

松岡 36歳ぐらいでした。もともと設計やものづくりが好きだったので、ログハウスを見て家づくりがしたいと思うようになったんですよ。そこから建築会社に就職して経験を積み、独立しました。

加納 30代半ばでゼロから新しい業界に入るのには勇気が必要だったのでしょうか。不安はありませんでしたか。

松岡 一度興味を持ったなら、とにかくやってみたいと思うタイプなんです。頭で色々考える前に、まずは行動するほうなので、未経験でも抵抗はありませんでした。

加納 建築業界でお勤めをはじめられたころから、独立を視野に入れておられたのでしょうか。

松岡 はい。それ以前から、いずれは自分で何かの事業をやってみたいと思っていて、建築業界に入ってから徐々にその気持ちが固まっていきました。ただ、経験も自信もなかったので、なかなか一歩を踏み出せないままでした。そしてようやく決断することができたのは、50歳になってから。定年まで勤め

加納 1年経っていかがですか。今は独立して良かったと？

松岡 そう思っています。今までの自分のスタイルから言っても、やりたいことはやりたい。やらずに後悔するより、やって後悔するほうが良いというタイプですからね。創業当初から、やるしかない、マイナスのことは考えないと思って気持ちを奮い立たせながら突っ走ってきました。そんな私を黙って応援してくれた妻や子どもたちには感謝しています。

加納 独立当初からお仕事はあったのでしょうか。

松岡 はい。お陰様で会社を辞める前からそういったお話をさせていただいており、独立するなら仕事を振って下さる方もいらっしやいました。けれども、そういったことはあまり長くは続きませんからね。そこで安心してしまうのではなく、一方では新規開拓にも力を入れてきました。その中で新築の物件をご紹介いただき、そこからまた次の新築物件をご紹介いただき、2棟続けて手掛けることができました。完成した時にはお施主さんのご協力で完成見学会もさせていただき、次の新築も決まるなど順調に進んでいます。

加納 同業他社さんも多い中で受注できるのは何故だと思われませんか。

松岡 いかにも「営業」という手法をとっていないことでしょうか。お客様からお声がけをいただいてから何うこと、常に人間関係を大切にしてきたことが、今につながっているのかなと思っています。お客様だけではなく、お仕事をお願いする職人さんも、技術だけではなく自分と気が合う人だけ。同じ仕事をするなら、そういう人と一緒にしたいですし、良い人に恵まれたからこそ言えることだと思いますね。

加納 では最後に、これからの夢を。

松岡 会社を大きくすることは、あまり考えていません。従業員を増やせば目が行き届かなくなりますし、お客様にご迷惑をおかけすることになりかねませんからね。新築なら年間5棟までと決めており、一つひとつの仕事を大切に、一人ひとりのお付き合いを大切にしていきたいと思っています！

(2017年10月取材)

加納 竜 (俳優)

松岡代表にはご子息とご息女がいらっしゃるそうです。以前はご子息に仕事を手伝ってもらっていたそうですが、やはり親子では意見がぶつかることがあったご様子。男同士であるが故に、不器用で意地を張ってしまう場面もあるかと思いますが、ご子息はきっと代表が家族のために懸命に働いてきたことを誇りに思っておられると思いますよ。

