新春インタビュー

秋山木工 社長
秋山木工グループ代表

秋山利輝 氏

「できる職人」ではなく「できた職人」へ

基本に〝職人心得30箇条〟

丁稚制度が一流の技術と心を育てる

――秋山木工といっても、量産家具メーカーではなく、その製品も大手販売店などで扱っているわけではありませんから、カリモクさんや飛騨高山の有力企業の様に、業界で広く知られているわけではありません。

しかし、秋山木工の企業活動を知れば知るほど、家具業界及び一般社会における存在価値は大変に大きいのではないかと思います。

まず、貴社の概要をお話しいただけますか。

秋山　活動拠点を横浜市内に置き、社員数は30人ほどですが、企業形態としては注文家具メーカーです。当社を核にグループ企業を構成しています。

――企業ポリシーとしては、「時代に合った質の高い技術と人間的思いやりの心を持った職人を育成しつつ、注文家具製造に注力」していくということになりますか。

――2015年の事業を総括していただけますか。

秋山　経営内容の面では増収増益となりました。売上高、利益ともに前年比10%の伸び率となりました。

その要因としては、若い人材が育ってきたことがあげられます。

40年ほど前から行っているのですが、当社ではまず、1年間学生として「秋山学校」に入学してもらい、その後4年間は丁稚として修業を積み、さらに職人として3年間働きながら修行を続けてもらいます。計8年で家具製造に必要な技術、心得を身に着けてもらい、9年目からは独立してもらいます。

現在60人程が独立し、世界をまたにかける一流の職人として活躍しています。なかには、当社に復帰し後輩を指導してくれる人達もいます。

そうした人材育成と活用なサイクルがうまく回りはじめました。職人として外で働き始めたら、「3年は帰ってきてはいけない」と言っているのですが、多くの人はノウハウをバージョンアップさせて帰ってきます。

その人たちが当社で活躍しはじめ、注文家具の生産量も増えてきました。

社員数30人程で売り上げ12億円を達成できるのは、全国に人材ネットワークを持っており、全国各地で特別注文家具を製作する応援団がいるからです。

当社は、40年下積みを経験し、コツコツと努力を積み重ねてきました。建設業界などもそうですが、今は職人の出番の時代になっています。職人が引っ張りだこの時代です。当社はそれを見通して40年前から人を育てることに力を入れてきました。

単に「できる職人」はいますが、お客様の気持ちに立ち、かつ人柄が優れた「できた職人」がいなくなってしまいました。これからの時代は、お客様の要望に「やらせていただきます」と言える職人が生き残ります。ですから、当社では、人柄を重視しています。

当社では営業は私1人であとは製作側です。営業のために予算はとりません。

――人材育成については。

秋山　まず、しっかりせんし、人材募集でも予算はとりません。求人に対する応募倍率が10倍ですから、予算をとる必要がないのです。当社は採用人数を決めていませんが、「レベルに合った人材」を採用しています。

――「レベルに合った」とは具体的に。

秋山　人を感動させられる人です。まず親孝行ができないといけません。親を感動させられなければ、他人様であるお客様を感動させることはできません。

――できた職人がいなくなってしまった原因は。

秋山　社会全体が金儲けに走ってしまったからです。お金を儲けられれば、幸せになる、お金を儲ければ偉いのだという考えがはびこっています。お金だけでは心が不自由になります。

――人材育成については。

秋山　まず、しっかり実践してきた教えばかりです。これを毎日復唱し、血肉になるまで落とし込むことで、とっさのことが起きた時でも行動の軸にし、対応することができます。

また、丁稚制度が一流を育てる仕組みになっています。技術はくり返し練習すれば、取得できますが、心はそういきません。丁稚である家具職人見習いの若者に寮での集団生活をさせ、心を育てます。集団生活の中で目上の人を敬うこと、ルールを守ること、輪をみださないこと、お互いに助け合うことなど自然と学べます。また、24時間、一緒にいることで親方や兄弟子を常に観察でき、技術も盗めますし、弟子同士もお互いに助け合えます。

――2015年の家具市場をどうみていますか。

秋山　注文家具業界は「平成の大チャンス」です。心技体に優れた職人が業界から求められています。

世界は「日本の本物」を求めています。日本も低価格の製品一辺倒から、本物を大切にすることがいかに大切かという点に気づきはじめました。チャンスは今、川のごとく目の前を流れています。

――2016年の経営目標は。

秋山　売上高、利益率ともに伸び率10%を目指しています。来期も必ず増収増益にします。この業界では黒字会社は少ないのですが、当社は黒字です。

――具体的な戦略は。

秋山　お客様に喜んでもらうことをするということです。例えばお客様からの具体的な要望があったとします。具体的なお話しをされるお客様は勉強されている方が多いです。10分程お客様の話を聞き、要望を満たした家具を作ります。その上にお客様が想像していなかった「便利さ」や「造り」を加えます。お客様と会話しなくても、好みや考えを瞬間で見抜ける人にならなければなりません。昔の腕のいい大工は皆そうでした

瞬間で見抜けるようになるためには、絶えず宇宙からものごとを見ることです。新聞をうのみにせず、裏を読まなければなりません。経済や哲学、宗教などわざわざ勉強するのではなく、人の話しを集中してきくことです。一瞬、一瞬に集中しなければなりません。そこから、一瞬でお客様の好みを見抜けるようになります。

流行も先々をいかなければなりません。流行の家具を作るのではなく、流行自体を作っていかなければなりません。

――業界へ何か提言はありますか。

秋山　家具作りには人の先回りをし、人を感動させ、喜ばせるといった作る側の心配りが必須だと思います。まず人を感動させることにより、その後にお金という結果が付いてきます。先に儲けようと思うのではなく、先に相手を儲けさせることを考えなくてはなりません。つまり、商品を売りつけようと考えないことです。「作ってください」「販売させてください」とお互いに言いあえる様な準備をしなければなりません。そうすることで、家具の需要と供給というサイクルが全部スムーズに繋がっていくと思います。

（聞き手　磯野恵里）