

monthly graphic journal : houdou nippon issue 136 / Jul. 2000

# 報道ニッポン 7

Jul. 2000

特別  
企画

## 再生日本

- 企業家たちの横顔に迫る
- 地域医療に貢献するドクターを訪ねて
- 混迷の時代に強い～Specialistに学ぶ
- ニッポンを支える技と心～VIP・ザ・職人
- こだわりの食彩逸店

特集

ネット時代のインフラ

# 「暗号」という名の魔術

巻原発再考 — 住民投票から4年、我々は何を学んだか

NEWS PARK — 出版流通変革期

表紙：松本大・マネックス証券社長、出井伸之・ソニー社長

## 「お客様との信頼関係構築に努める」

全ての現場に足を運び、入念にチェック



久野 秀樹 | Hideki Kuno | 秀栄建装 代表取締役

「仕事の内容に会社の大小は関係ない、問題はお客様との信頼関係を失わずにいられるかどうかなんだ」と話す久野社長。だが、「経営、現場共に担う中小企業の社長ほど忙しいものはない」と自ら認める通り、どんな小さな現場にも足を運び、厳しいチェックを行う久野社長の忙しさは大変なもの。昨年、「秀栄建装」が市内の完成工事高上位企業の仲間入りを果たしたのは、そんな社長の熱意が1つの形となって表れたにすぎない。



地元出身、昭和29年生まれ、京都大学卒業。20歳の時に塗装会社を営む父をこくす。大学卒業後、関連会社の塗料販売会社に約3年勤務した後、家業に入る。子どもの頃から見知った仕事、ごく自然と技術を吸収していた。平成4年、親父と兄と共に家業を任せ独立、「秀栄塗装」を設立する。

■平成4年の創業以来、少数精鋭スタッフによる堅実な経営姿勢にて着々と売上高を伸ばしてきた「秀栄塗装」。昨年9月には全国版の業界紙に東大和市の売上上位企業として掲載されるまでに成長。そんな気持ちのよいスタートを切ったこちらを、女優の大沢逸美さんが訪ねた。

■技術、人脈共に満を持してのスタート  
大沢 はじめに、8年前の会社設立当時の様子から聞かせて頂けますか。

久野 たえ小さな会社でも自分の看板で勝負してみたいとの考えから、叔父や兄など身内の者に実家の塗装会社を任せ、企圖の独立に踏み切りました。その頃には業界に身を置いて15年近くが経っており、技術、人脈面において「どこでもやっていける」といったある程度の自信もついていましたからね。大沢 機は熟していた、と。

久野 そうですね。実際、全取引先が色々と調整して下さった上で、これま

で通りのお付き合いを続けて下さいました。私もそんな周囲の信頼に応えたい一心で、当初3年ほどは休日返上の24時間体制でがむしゃらになって働きました。あの頃は「すぐに潰れるようなことになっては格好悪い」と常に張りつめていたように思いますね(笑)。あの時の初心を忘れることなく仕事に臨んでいきたいと考えています。

大沢 ご主人が独立すると仰った時、奥様はどう思われました？

久野(美) 口に出したことは必ず実行してきた人ですから、この人なら大丈夫だろうと特に心配するようなこと

●確実に、堅実に、コツコツと  
**絶対に裏切らない！**  
**技術と人間性に磨きをかけて**  
**不況に動じない堅固な基盤を築く**

対談 久野 秀樹(代表取締役・久野 美津子(取締役) × 大沢 逸美(女優)



東京都知事許可 (設-7) 第100560号

株式会社 秀栄建設

東京都東大和市狭山2-1247-4

TEL 042-566-2525

FAX 042-562-6332

【事業内容】

ビル・マンション改修  
外装改修・防水改修・内装改修  
カラープランニング・調査診断・設計  
リフォーム 総合コンサルタント

はありませんでした。持ち前の一生懸命さで、人望もあつたようですしね。

大沢 いい時期、いい形でスタートを切られたんですね。

#### ■1人1人のお客様、1つ1つの信頼

大沢 現在、社員の方は何名？

久野 正社員は4名です。会社としてすることに規模の大小は関係ない、それなら無理・無駄のない少人数態勢で内容の良い仕事をし、社員に少しでも多く配分していこうといった考えからです。

大沢 大切にされているお仕事上の方針などありましたら聞かせて下さい。

久野 やはり、相手に喜ばれる仕事をすることです。私共の仕事は、図面やカタログを見て想像を基に売るわけですから、お客様が業者を選択する際にはその業者との信頼関係、人間関係が決めることとなります。安く、早く、確実に施工すればよいことですが、しかし、安かろう、悪かろうではいけません。現場の管理を徹底させ、品質や価格は言うまでもなく、全ての面でお客様が喜んで下さるよう努力していきたいと思っております。

大沢 お客様の喜ぶ顔を励みに私共も一層努力し、自然と利益につながるというところまでいきたいですね。また、いい仕事をすれば、お客様が他のお客様を紹介して下さることもありますからね。

大沢 なるほど、不景気にあるほどに、より信用のおける口コミに頼る傾向が強くなっている、と。

久野 ええ、そうやって当社を選んで頂いた以上、絶対に裏切るようなことがあってはならない。任せられた仕事を確実にこなすことは、そのまま1つ1つ信頼を積み上げていくことでもあるわけです。良い物は良い、万全の施工態勢にて誠心誠意を尽くして取り組んだ結果は必ず相手に伝わる、と信じていますので、当



社としては、そういう1人1人のお客様との永いお付き合いを大事にしていきたいと考えています。

大沢 リフォームのお仕事は定期的に必要になるお仕事でもありますね。

久野 ええ。確かな仕事をした実績があれば、必ず「また、あそこ」になるものですからね。それだけに、常時20~30名いるスタッフたちには、お客様への礼儀を厳しく指導しています。常に礼儀のある心と態度、そして言葉を開いた素晴らしい職人たちと言われるよう、努力しています。職人たちは技術を売るだけでなく、「好かれてなんぼ」の厳しい時代になったのでしょうかね(笑)。

#### ■不況だから頑張った者が評価される

大沢 誠実な経営にて安定した展開を見せてきた「秀栄建設」さんですが、社長ご自身の頑張りを支えたものは何だったと言えるでしょうか？

久野 家族を思う気持ち、それに神仏への信仰心があったと思います。神仏を敬い、信じる気持ちが自分を感じる気持ちにつながり、人のためと思って信じてやってくれば必ず良い方向に進んで自分にも返ってくるだろう。そういう気持ちがあったからこそ今日までやってこれたんだと思います。

大沢 目先の利益に因りななかった、と。久野 そうですね、当社としては技術と人格を磨くことで、お客様に喜んで頂ける仕事を手掛けていきたい、それだけです。汗水たらしめて頑張る人間が評価されるという意味では、片手間に儲けること

のできたバブル時代よりも、ずっといいと思っています。

大沢 最後に、夢を聞かせて下さい。

久野 10年後に、現在の2倍の売上額に到達できていればいいと考えています。個人的には、身体の動く限り現場で働いて、人とふれあい、共に喜ぶことで、商売を楽めたいと思います。

大沢 どうぞお身体を大切に。今日は、ありがとうございました。

(2000年4月取材)

#### 対談を終えて……

「本日、久野社長とお話しさせて頂いて、社長のお客様、取引先の方々への思いの強さに圧倒されました。「利益を返してしまおうことになろうとも、人間として相手を思いやった上での判断を大切にしたい」といった発言からは社長の人生哲学が窺えました。こういった考え方を「最初の勤務先の先輩から学んだ、人のいい、非常に切れる人だった」と感じておられたことに、人との出会いの素晴らしさを実感させて頂きました。社長の「人生の師」でもあるの方が、8年ほど前、45歳の若さで亡くなられたということが、より一層久野社長の人を思いやる気持ちを、強くあたったかなものへとさせているんじゃないかな」



大沢 逸美 (女優)