EX専門店は女性向きの職種

職人のための競技会を楽しい憧れの場所に

新3K きつい、危険、だけど〝格好いい〟

―皆さんになじみが薄いかもしれませんが、中村社長ダイバーシティ100選というのは？

中村―経済産業省が「ダイバーシティ企業経営100選」というのを打ち出して、3年間で100社選ぶと。その第1回目40社のなかに選ばれました。20社は大企業です。建設業は2社のみでした。選んで頂いたのは女性の活用や管理職雇用が進んでいて、業績もあがっているという所です。でもそれは狙ったというより、たまたまそうなっていたんです。建設業の中にありながら、専門店は女性が働くということが合っている職種だと思います。

―ダイバーシティ経営というのは、直訳すれば多様性という意味で、高齢者とか外国人とか、女性とか身障者とか、今まで職場ではマイノリティであった人たちの能力を引き出し、海外に対抗する為にもいままでとは違う視点を持った会社が生まれるのを推進しようとするのが狙いなんですね。

―選ばれたメリットはありましたか？

中村―特にメリットではないですけども、メディアの注目度と、学卒採用の際のイメージは良いと思います。優秀な学卒の女性がこの仕事に魅力を感じて応募してきてくれますね。

―今女性の比率って半分位ですか？

中村―はい。産休から復帰して活躍できる場を会社が用意し、他の社員と同じ評価もするので頑張ってくれと。まず戻ってきた君たちがいい前例を示さないと、次につながらないと。お客さん対応できて、現場管理もできるようになった人間をまた育てるのは大変ですから。

―話は変わりますが、ちょっと展示場の考え方についてお聞きかせ下さい。

田村―展示場は完成が無いです（笑）。3か月後に来た時には何か変わっている。モノを買ってもらうんじゃなくてセンスを買ってもらいたいので、メーカーのカタログとか置いてないですね。商談中も最初から最後まで見せず、僕が全部お選びしますからと。表札位は見てもらいますけど。今回もまた大きなメスを入れて作っています。展示場で置いてあるもの以外はあんまり売らない。その商品に対して理解して納得しないと売らないと決めていますので。

小林―みんな新しいもの入れてくれってきますよね。でも結局5年10年経って駄目になるとまたそれを交換しなければならない。

田村―僕はほとんど開発の方に会って、こだわった所とか、何でこんなの作ったのとか聞きます。または工場見学させてもらって、商品のストーリーをお客様に話します。

小林―私は自分の実験ですかね。土間コンクリートも打設圧だったり、スランプだったりだとか、配合も全部変えて打っています。建物もすごくこだわって、色々なテクニックを入れているので、もしかしたら10年後に建物が崩壊してしまうかもしれない（笑）

中村―私は展示場は地域密着だと思ってます。一定のルールで作っていますが、けっこう店長に任せています。良いお店は滞在時間を延ばそうということを考えてますね。ちょっとした困ったことでも構わないので来て下さいというスタンスで、その時に商談にならなくても、雰囲気のいいお店、色々と情報があったお店というインプットだけあって、2年後にあそこ行ってみようという感じですね。

田村―チラシは打たないですね。口コミ、HP、電柱看板とか。お店に来てくれれば5組に1組が成約になっていますね。

中村―そこの構造が私達と全然違います、うちはとにかく来てもらって100組来たうちの20組位はご相談になるかな。

小林―私より売上と契約のセンスが優れた方は山ほどいますので、勝てることは何かといったら、一番苦しくて辛い所を持ってきてくれと。そこで答えが出せる会社だったら格好いいと。例えば高木の剪定、もうこれ誰がやっても出来ない、クレーンが入らなくて、どうにもならないって、うちに電話来て私が行ってバーっとこうやったら、さすがだと。45歳まではそれで行こうと。

田村―過酷な現場専門店（笑）温度も120度までOKみたいな（笑）

小林―死んじゃうかなっていうところまで（笑）

―田村社長が企画しているエクステリア職人、今回は特にブロック職人さんを対象にした競技会なんですが、そのことをお話いただけますか。

田村―エクステリア職人て危険、きつい、汚いの3Kじゃないですか。これが、若者がこの業界に入ってこない大きな理由でもあります。なので新3Kを作りたいんですよ。「危険」で「きつい」かもしれないけど、「格好いい」ね。

だからお祭り的な要素も含めて、ブロック積み競争やブロック運びレースとか、技能は無いけど、それは得意（笑）みたいな。職人さんのファッションショー、例えば、カッコいいブロック職人を一般の市民に投票してもらって、景品は作業服一式とか。とにかく職人さんの憧れの場を増やしたいと。

きっかけはラスベガスの「ワールドコンクリート」という全米中のコンクリートの商品やら技術やらが集まる展示会だったんです。3年くらい前にレンガの早積み選手権っていうのがあって、これがレンガをみんなあり得ない早さで積むんです。みんなピーピーパチパチやって賞賛されている訳ですよ。優賞商品はピックアップトラック、格好いいんです。日本でそういうことをやってみたら、面白いんじゃないかなと。で、協賛金が集まったら、優勝商品に来年2月のこのラスベガスの展示会への招待切符とか。

これが普及して来年は埼玉、或いは福岡でやるとかいう布石になればいいなと。種目もどんどん増えればいいかなと。マスコミにも取り上げられて、まあ住宅あってのエクステリア、造園なんですけど、もっと我々から発信できるように、メジャーな雑工事じゃなくてメジャーな職種に変えたいなって考えています。

小林―それに対して何の反論も無いです。ブロック何個まで持てるかでも良いと思いますし、私がいいたいことは0から1にする労力って大変なことで、それをこういう風にやるっていうことは私が目指している職人さん作りにも繋がっていると思います。色々な入り口があって、目的、目標が一緒であれば何でもいいと思います。ただ個人だとやっぱり大変な所があって、やはりみんなが参加しないと。

―団体の方達にはぜひ応援してほしいなと思いますね。

田村―茨城は大震災の被害エリア最南端で被害も結構大きかったんです。だからこそここでやりたいと。僕はきっかけとなれば良いんです。

小林―私は150パーセントくらい賛成です。ただ一回失敗しちゃうとどうにもならなくなってしまうので絶対成功しなければ。

―何を持って成功とするかですね。やったっていうことだけでも成功では？おっしゃっていた0から1で言えば。中々第一歩は踏み出せないものなんですよ。

小林―確かにそうですよね。

中村―おそらく競技者も出てよって声をかけないと集まらないですからね。うちも、若い職人さんの育成を考えなくてはいけないんです。それはグリーンライフ産業が身を切ってでもやらなければならないなと。それが、例えば3年間やってその競技会で優勝して一人前になってから独立しろとか…そういう話できるといいですよね。

田村―ひとつの基準としてね。

中村―JPEXでコンクリートブロック工事士とか作りませんでした？

小林―JPEXの協会認定資格にはブロック塀診断士と、建築コンクリートブロック工事士、エクステリアプランナー、があります。ブロック関連の国家資格として、1級、2級、3級の技能士があります。価値としてはこちらのほうが高く、もっと公共性があります。国家資格ですから。私はそれもアピールしたいんですけどね。

田村―色々な組織が増えれば増える程資格が増えちゃって大変ですよね。

小林―本当はそういうのをやられるんであれば、日本技能士会連合会ですか、その話しをすればそこは職人さんの育成ですからね、職人さんの為にやるんだということであれば動くし、とにかく技能士会がからんでいるんで、上手く連携してもいいんじゃないですかね。でも何かやろうという気持ちがすごいですよね。

田村―違うんですよ、うちの職人がブロック積むのが遅いから、ただそれだけなんですよ。

皆―（笑）

3人の語らいは夜まで続いた。

田村社長：㈱ドリームガーデン
茨城県水戸市大場町367-3

中村太郎氏（グリーンライフ産業㈱社長）

1974年福岡県福岡生まれ。
97年東海大学卒業後、中堅ゼネコンに入社。E&Gアカデミー卒業。01年、グリーンライフ産業入社。12年、会長であった父死去。同年、同社代表取締役に就任。同社は、父中村和男氏が1976年設立。現在エクステリア専門店「グランド工房」を九州全域に14店舗（直営12店舗）展開しており、まだ、店舗展開は続いている。
本年、経済産業省の「ダイバシティ経営100選」の企業に選ばれ、エクステリアの設計工事業という業態を社会認知させた。
http://www.ground-r.com
http://www.greenlife-s.co.jp

座談会（僕らが目指すエクステリア）