

変えよう！
ニッポンの
家づくり

新建

ハウジング

▲THE SHINKEN HOUSING

2020

4|10

Vol.860

THE SHINKEN HOUSING

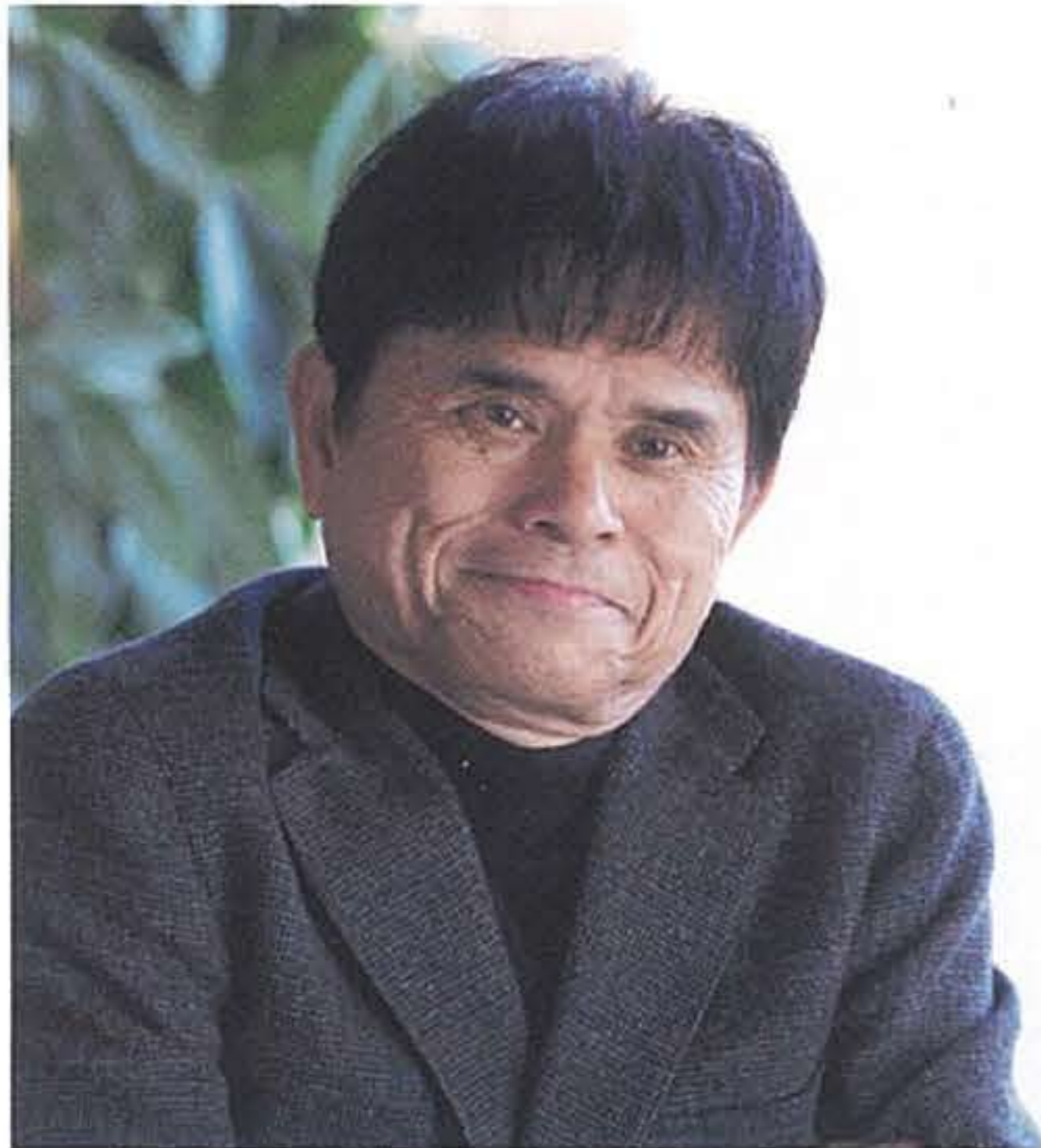
2020年4月10日 7

経営

インタビュー シンケン／社長 迫英徳さん

経営の原動力は自分自身の納得感

100人の10歩で新たな未来描く



迫英徳（さこ・ひでのり）さん

1950年鹿児島市生まれ。少年時に生業を「家をつくること」と決意し、基礎・屋根・建具・大工・現場管理・営業などを経て、1977年にシンケン創業。独自の設計思想を追求した「シンケンスタイル」を確立。現在、鹿児島、福岡2拠点あわせグループ社員・パート110人余で年間70～80棟の注文住宅を供給する。2018年より新たな社屋兼コミュニティ拠点「みかんの丘」を造成・建築中。

時に「日本一の工務店」とも評され、その家づくりや経営のスタイルが全国の工務店から注目され続けるシンケン（鹿児島市）。契約から着工までおよそ10カ月待ちという状況が、その人気と顧客からの信頼の厚さを物語る。顧客の言いなりにならない、安さを売りにしない、高いけどいい、他にはない。独自の哲学に基づき、ぶれのない家づくりと経営を貫く社長の迫英徳さんの話から、「シンケンスタイル」の源を探る。



シンケンの住宅例。住む人をワクワクさせる空間の魅力は、小さな積み重ねのたまもの

世の中になく圧倒的な価値を

住宅を兼ねたレストランを持ちたいという施主に出資、1年前に店をオープンした。「前日までの完全予約制」と「定番メニューがない」が特徴で、ランチは2500～5000円までの3コースのみ。価格にあわせてシェフが旬の食材で、その時一番いい料理を出す。地元の人たちが「日ごろのご褒美に」と奮発して訪れる人気店で、ランチの時間帯は常に満席が続くほど賑わっている。

いつ来るかわからない客を待っていると、人の手間も食材も無駄になることもあり、客が要望するメニューを年中幅広く提供するには、旬のない保存のきく食材で手間のかからない料理を出すしかなく、これでは良質な料理は望めない。顧客の注文を聞かない、安さを売りにしない、高いけどいい、他にない店を目指す—というシンケンの家づくりの理念を飲食店で実現できており、手ごたえを感じている。

当社の強みは、顧客や市場に振り回される、いわゆる「商売」をやっていないこと。まず我々自身に「心地よい暮らしをしたい」という強い思いがあり、自分たちが納得できるものをつ



月6～8回開かれる「喧々譁々会」の様子。社員が空間を肌で感じ、その理由を掘り下げる

くることにこだわり、一貫して実践している。顧客の要望を無視しているように受け取られることもあるが、我々が目指すのは世の中になく圧倒的に価値のあるものづくりであり、これに共感してくれる顧客は、必ず幸せになれると確信している。

検査会は目と感性を養う場

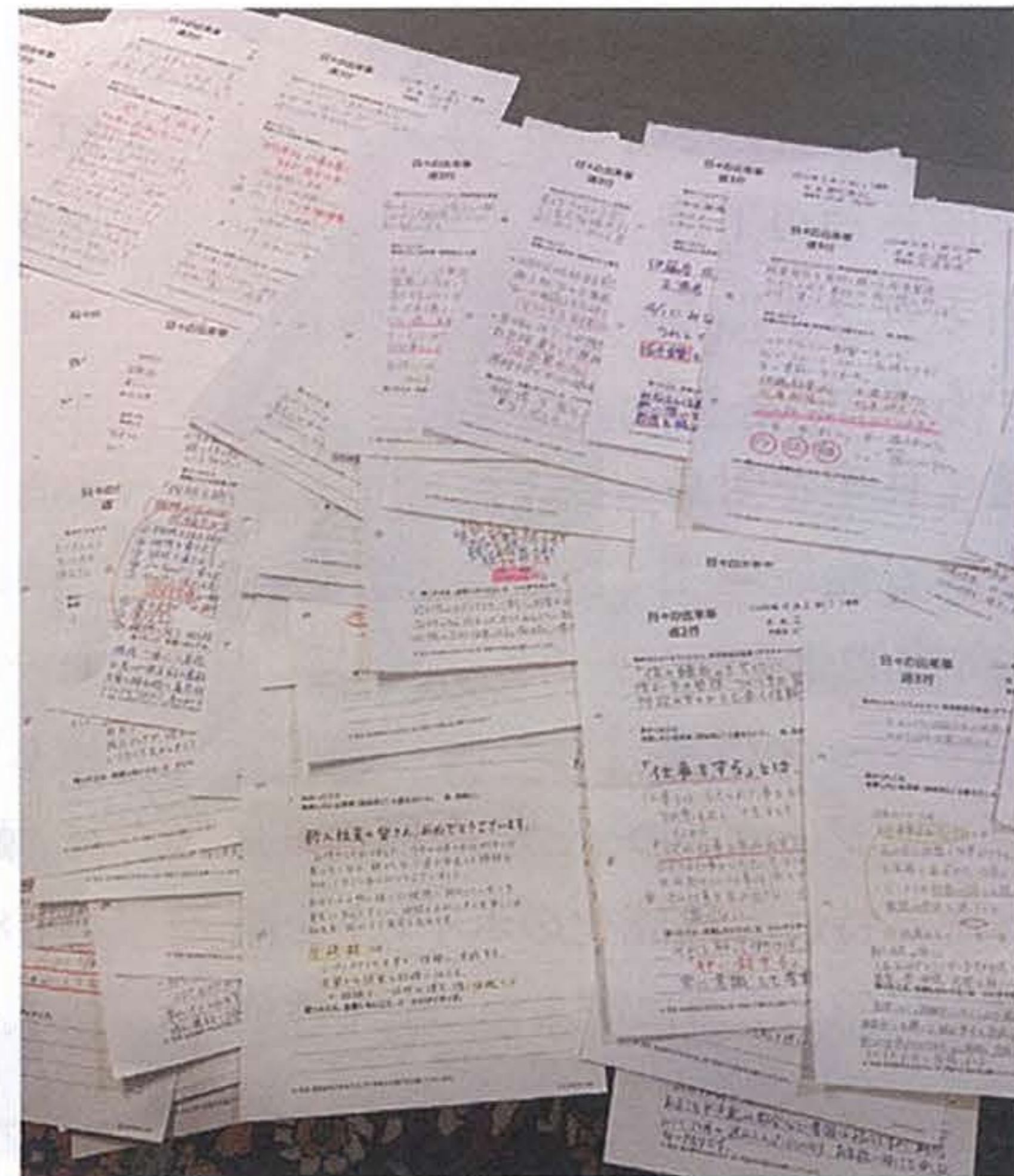
家づくりでは、常に満足せず「今日より明日の方がもっといいものをつくらう」と真剣に考えている。17年前から、私の立ち合いのもと完成物件すべてで「社内検査会」を実施、累計1000棟を超えた。月6～8回、朝7時から、現場監督や営業、設計の

ほか部署を超えて自由に社員が集まる。最近これを「喧々譁々（けんけんがくがく）会」と名前を変更し、施工の品質検査だけでなく、社員全員が思う存分意見を言い合う、空間を見る目を養う場になっている。

16世紀の芸術家・ミケランジェロは、工房を訪ねてきた友人に、自分が手がけている石像彫刻の仕上げ作業をいかに工夫しているかを熱弁したところ、友人から「もう完成でいいのでは」と一言で片づけられたという。建築の空間は、彫刻のように“融通無碍”で、際限なく改善の余地がある。だからこそ常に見る目を養い、空間を肌で感じ、心地よい空間に出会ったら何がよいのか考え、何か変だと違和感を持ったならその原因を考えて次に生かす意識が、家づくりに携わるすべての人間に求められる。ミケランジェロのように、ものづくりに必死になり楽しめるか、友人のように改善点に気づかずにこれでもいいと思ってしまうか。初めは小さな差が、やがて大きな差となり、後者は前者に追いつけなくなる。

最重要は世代を超える持続経営

工務店経営で最も重要で難しい



週1回全スタッフが提出する「週3行」レポート

ことは、受注棟数を増やすことではなく、世代を超えて企業を継続すること。そのために価値観をいかに共有し、同じ考えを持ってくれる人をどれだけ育てられるかがカギを握る。

そんな思いから、私の思想、社員全員で大切にしたい価値観を手帳に書きとめ、折に触れて共有してきた。こうした思想・価値観の定着と、情報共有を図るべく、「週3行」という取り組みを始めている。

これは「私のビジョン・ミッション（肯定的宣言）」「良かったこと・称賛したい出来事（人）」「困ったこと・改善したいこと」という3つの問いについて記入し、毎週必ず提出してもらうもの。私は毎週、全スタッフ（110人余）が提出してくれた内容をチェックし、毎週日曜の朝、私のメッセージを添えて全員にメールで配信・公開している。

経営者1人が奮闘して大勢の社員を引っ張っていくやり方はこれからは難しい。同じ思想、価値観を共有する人が100人いれば、ぶれない経営ができる。今やるべきことは「1人の100歩よりも、100人の10歩」だと信じ、取り組みを続けている。（談）