

企業経営を楽しくするために、効果の出るやり方を作ってそれに集中しましょう。

%company%
%free1%
%free2%
%name_sama%

◆◆中小企業経営者列伝、第14弾。4回シリーズ

「人材は人財」をモットーに
お客様から評価される企業をつくり上げ

お客様に寄り添い
誠実に仕事することを何よりも大切にしている

娘に命を救われた男
ジェムグループ 代表 長坂五郎氏

- 【済】◆第1回 娘に命を救われる
- ◆第2回 誠を貫く
- ◆第3回 営業しないで業界を代表する企業に
- ◆第4回 東北大震災で7割の発電機が動かない



第2回 誠を貫く

- 【目次】
- はじめに
- バンドマンから消防設備の世界へ
- 会社で頭角を現す
- 業界の常識に不満を持ち独立
- 誠を貫く

今回は、宇都宮で育ち、多くの困難を乗り越えて独立した長坂社長の若かりし頃の実体験をご紹介します。

氏は消防設備業界で、法律遵守と誠実さを貫くことの重要性を胸に「信頼」を築き上げてきました。

その道のりには、仕事への徹底した責任感と顧客との関係を深める工夫が満ちています。読者の皆様にも、自社の信頼構築と顧客満足のためのヒントになるはずです。

■バンドマンから消防設備の世界へ

私の人生を振り返ると、驚くほど紆余曲折に満ちています。

栃木県宇都宮市の陽東で、私は5人兄弟の末っ子として育ちました。父は地元で腕利きの大工の棟梁として知られていて、何人ものお弟子さんが住み込みで働いていました。

幼少期は、家族に加え、その丁稚奉公のお弟子さん達もいて、まるで大家族のような環境でした。誰かがいつもそばにいて、温かく見守られながらすくすくと成長した記憶があります。

若い頃、私は昼間は電気工事会社で働き、夜はバンド活動に打ち込んでいました。当時の給料は月に2万円程度と少なかったですが、バンドのギャラは20万円にもなり、私にとっては夢のような収入でした。音楽に情熱を燃やし、夜な夜なライブハウスで演奏する日々が続きました。

しかし、18歳の時、人生を大きく変える出来事が訪れました。兄が務めていた防災設備の会社でアルバイトを始めたのです。

■会社で頭角を現す

最初にその会社の会長と顔を合わせた時、私は長髪のままバンドマン然とした格好だったため、会長の眉は思いっきりしかめられました。

そして「髪を切りに行ってこい」と千円札を渡されました。あの時の言葉は、私に社会人としての覚悟を促した一言だったと思います。バンド活動で成功していた自分にとって、その一言は大きな衝撃でしたが、同時に新しい世界への第一歩を踏み出すきっかけにもなりました。

私は仕事に対しては真面目で几帳面な性格でした。

与えられた仕事は全て丁寧にこなし、さらに技術を磨くために資格取得にも励みました。

その努力が実を結び、アルバイトを始めてからわずか1年で正社員に昇格しました。

当時のボーナスの時期に「バイトにボーナスは払えないから社員になれ」と言われたのです。

19歳での正社員登用は周囲からの信頼の証でもあり、私の人生の大きな転機となりました。

やがて27歳を迎える頃、

私は会社にとって前代未聞の大規模なプロジェクトを任されることとなりました。

それは「東洋一」と称される大工場の防災設備を整える一大プロジェクトで、

完成には1年を要するものでした。

莫大な責任を感じ、プレッシャーで押し潰されそうになることもありました。

しかし、このプロジェクトに全力で取り組み、1年間、寝る間も惜しんで工事を完遂させました。

完成の日、ようやく肩の荷が下りた気がしたのを今でも鮮明に覚えています。

この功績を認められ、私は会社のサービス部門の部長、

さらには部門の責任者に抜擢されました。

その際、常務から

「サービス部の売上を全体の半分にまで伸ばせたら、独立を許可してやる」

と言われました。

私はその約束を胸に、サービス部門の売上拡大に全力を注ぎました。

そして、数年の間に年商2億円の会社で1億3千万円もの売上を達成し、

目標を超える成果を出すことができました。

■業界の常識に不満を持ち独立

しかし、驚くべきことに、約束は反故にされてしまいました。

独立の許可を得るところか、会社は私が独立するのを恐れ、

あらゆる手段で引き留めようとしたのです。

さらに私を悩ませていたのは、当時の会社の技術レベルの低さでした。

消防設備の管理は法律で厳格に定められており、人命に関わる重要な分野です。

にもかかわらず、業界全体がその厳格さを理解していないことが少なくありませんでした。

消防設備には48種類の点検が必要ですが、全ての基準をクリアしている会社は

当時も、そして今でもほとんど存在しません。

当時の私は 40 種類をカバーする技術を持っていましたが、それでも自分が関わる仕事が法律に完全には準拠していないことに不安を感じていました。

上司に意見を述べても、改善は期待できず、会社のやり方に強い不信感を抱くようになっていました。

顧客に本当の価値を届けるためには、技術的にも法律的にも妥協を許さない、総合的な消防設備会社を設立することが必要だと考えました。

そしてその決意のもと、私はついに独立を決断し、バブル期の中で「株式会社ジェム・テクシア」を立ち上げました。夢は「お客様の安全を守る」という一点にあり、それを達成するためには誠実さが何よりも重要だと心から思っていました。

■誠を貫く

私の信念は漢字一字で表すなら「誠」です。誠実であることはお客様が最も求めているものであり、信頼を築くための礎だと信じています。

時には悪質な会社が顧客の無知につけ込み、不当な料金を請求することもあります。私の同級生が校長に就任する際に困って相談してきたことがありました。管理会社から送られてきた見積もりは、必要以上に高額であり、まさに詐欺と呼べる内容でした。

私はその依頼を受け、同級生の校舎の工事を予算内で完了させました。作業が完了し、消防署の検査を受けた際、前の会社が見過ごしていた非常用バッテリーが機能していないことが発覚し、修理まで対応しました。

同級生は「あなたのおかげで、本当に助かった」と心から感謝してくれました。その瞬間、私は自分の仕事がただの商売ではなく、お客様に「安心」を届けることだと再認識したのです。

もちろん、業務に当たっては細心の注意を払い、失敗しないように心がけています。しかし、私がそれと同じくらい大事にしているのは、アフターフォローです。問題が発生すれば迅速に対応し、お客様に不安を抱かせないよう努めています。

それを繰り返してきた結果、多くのお客様からの信頼を得ることができました。

信頼は一日にして築かれるものではありません。

長い年月をかけ、誠実な姿勢を貫いてきたからこそ、今の私があるのだと思っています。

どんなに小さな仕事でも、どんなに大きなプロジェクトでも、

私にとってその根底にあるのは「誠」であり、顧客に対する揺るぎない「信頼」です。

命を守る設備を扱う者として、私たちは常にお客様に安心を届けることを使命とし、

この理念を胸に今後も歩んでいきたいと思っています。

いかがでしたでしょうか？お役に立ちお楽しみいただけましたか？

次回は

◆中小企業経営者列伝、第14弾。4回シリーズ

「人材は人財」をモットーに

お客様から評価される企業をつくり上げ

お客様に寄り添い

誠実に仕事することを何よりも大切にしている

娘に命を救われた男

ジェムグループ 代表 長坂五郎氏

の第3回 営業しないで業界を代表する企業に

をお送りいたします。

お楽しみに！

編集長：岩下 一智 MRC

~~~~~  
■参考図書■Amazon 電子書籍

渋沢栄一翁の 合本主義「義利合一」の時代がきている

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

\*著者：(株)I&C・HosBiz センター

~~~~~

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

heart_gaia_gi@hosbiz.net

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を
よろしく申し上げます。

次回、第 672 号は……

◆◆中小企業経営者列伝、第 14 弾。4 回シリーズ

「人材は人財」をモットーに
お客様から評価される企業をつくり上げ

お客様に寄り添い
誠実に仕事することを何よりも大切にしている

娘に命を救われた男
ジェムグループ 代表 長坂五郎氏

の第 3 回 営業しないで業界を代表する企業に

を 24・11・08(金)にお届けする予定ですので、
楽しみにしててくださいね。

※なお内容は予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

■LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、
私たちは「世のため・人のため」になれない。
とクルー一同尽力しております。

■平本靖夫、50 年の経営支援家人生の集大成 第 1 弾！
『合本主義「義利合一」の時代がきている』

Amazon kindle にて発売中！！ 2000円

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。
では、また次号で元気にお会いしましょう！

◆発信日・・・・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・・・・岩下一智・(株) I&C・HosBiz センター 執行役員
マーケット・クリエイター(MRC)・・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html>inoue

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

*お問い合わせは「<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>」まで

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html>hiramoto

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC