



Takeshi Mizuguchi

水口 豪士 氏

水口木材株式会社
代表取締役社長

1980年福井市生まれ。学生時代にカナダに留学。帰国後に三重県の本材市場で修業した後、水口木材に入社。2017年に父である会長から社長を任せられ、事業を承継する。

Takeshi Kawabata

川端 武志 氏

株式会社川端工務店
代表取締役社長

1978年越前市生まれ。建設会社で土木工事の現場監督を経験した後、川端工務店に入社。木造住宅を中心に営業から現場監督までオールラウンドに活躍。令和元年に社長に就任。

お二人が事業を承継したタイミングとそのきっかけを教えてください。

川端—私は令和元年に社長に就任したんですが、新しい時代の幕開けが会長には社長交代の踏ん切りになったようです。入社当初から、早く代替わりしてほしいと思っていたので、いよいよという感じでした。

水口—私は2017年の8月28日に、いきなり父に「来月から社長」と宣言されました。心の準備のない人間が3日後から社長ですからね。当然「無理です」と即答しました。

川端—当社もそうですが、御社の会長さんも有言実行タイプですよ。水口—そうですね。「覚悟を決める」というメッセージだったんでしょうね。1カ月時間をもらいましたが、結局何も手につかず、経営方針や理念を立てることもしませんでした。就任後も社長と呼ばれることが歯がゆくて。それまで「豪士くん」とか「豪士坊ちゃん」って呼ばれていたんですから。

川端—私は18歳の時に父から「どうするか決める」と言われて、そこで腹をくくって会社を継ぐためにやってきました。だから社内ではお互い親子

の雰囲気は見せないようにしていたし、いつか社長の座に就くんだという気持ちで戦っていた感じですね。

水口—川端社長のお話をうかがうと、自分は甘えていたんだなと思います。意識も時が経てば変わるんだろうという気持ちで、「置かれた場所で咲きなさい」って言葉通り、その時の自分の立場で勝負していこうと思っていました。

会社を継ぐと決めてから、どのような課題の解決に取り組みましたか？

川端—水口社長の業界も同じだと思いますが、とにかく考え方が古い。けど私は自分の知識や経験が足りなかったもので、それを上回ることが言えずに我慢することが多かったんです。

水口—新しいことを盛り込もうとしても、従来の価値観から抜け出せないから、なかなか通じないんですね。

川端—それでも15年間、とにかく新しいことにチャレンジして、やれることを示しながら変えられるところから変えていきました。何事もやってみないと分からないので、考えるより行動するくらいのスピード感が自分には

リーダーの使命

~若き経営者が切り拓く次世代への道~

コロナ禍で急激に変化する時代の真ただ中で
中小企業はどのような舵取りをしていくのか。

今回は新しいことにチャレンジしながらも「真面目な経営」を貫く『株式会社川端工務店』と『水口木材株式会社』の社長を迎え、現在の取り組みや社長業への想いを語っていただきました。



ちょうどよかったと思います。

水口—今の時代に勝負していくとなると、インターネットの活用は先代と差をつけやすいですね。圧倒的に若者がいない業界なので、やったもん勝ちのところがあります。

川端—それは同感です。私もIT関係のことは入社時から取り組んできました。見よう見まねでホームページを自作したり、クラウドシステムを導入したり、とりあえず自分でやってみてできないと思ったら説明して、予算を出してもらっての繰り返しでした。

水口—川端社長も同じだと思いますが、労働環境も相当改善したんじゃないですか？私は社長として最初に取

り組んだのがここで、「どれだけ社員に喜ばれるか」を考えながら、どんぶり勘定だったのを見る化・しくみ化していきました。その過程で重視したのは、自分は社長でありながら教育者になること。労務規定などのハード

面はもちろんですが、みんなが自発的、自主的に人生を歩む力を伸ばす意識をどう根付かせるかを大切にしています。

川端—当社も働く環境は一番変えなれないところでした。今もIT補助金などを活用しながらデジタル環境を整えています。今回のコロナ禍を受けて、早めに取り組んでおいてよかったと実感しています。昔はやる

ぞ！って言うって頑張れば経済が上向きになっていたので、社会全体が感情で動いているところがありましたよね。最近、ようやくそれではダメなことが分かってきて、強みを伸ばして弱みを解消していくことを地道にやる必要が浮き彫りになってきたように思います。

水口—そうですね。理屈が通用しない時代になってきて、同じものを売っていても違う用途で使われる場合もあります。そういうニーズの変化に敏感に視点を向けて変えていかないといけないので、社員が自分で考えて動けるマインドの育成が必要だと感じています。

どちらの会社もSNSを活用したPRを展開していますね。

川端—御社では木を使った体験教室をSNSなどで発信していますよね。

水口—今の親子はみんな忙しかったり、便利なツールがあったりして、直接的なコミュニケーションが減っているのかなと感じています。木材を扱う私たちが木育のために何ができるのかと考えて、親子が会話できるしくみを作れないかと思ったのがきっかけです。

やつぱり次の時代を担うのは子どもたちですから、何か還元できることがしたいと思いました。

川端—実際に体験した方の反応はどうでしたか？

水口—親御さんがお子さんの作品を自分のSNSにアップしてくれるので、お子さんが親に見せてコミュニケーションがあったんだと考えると成功だと言えるんじゃないでしょうか。当社はB to Bが中心なので、エンドユーザーとのつながりを作って少しずつオープンにしていきたい想いもあったので、そういう意味でもよかったですね。川端社長もYouTubeで動画を配信していますが、変化はありましたか？

川端—コロナ禍でもお客様には発信していかないといけないと思って昨年の6月から始めました。私は手数で勝負すると決めて、5〜6分の動画を週に1回のペースで上げています。1年近く続けていると伸びのいい動画が分かってデータが取れるので、2年目はもう少し合理的に制作できそうです。毎週動画を配信しているとクチコミや自然流入で見る人が増えてきて、2年前に上げた動画の再生回数がこの1年で700回から1万回にまで跳ね



上がる相乗効果も生まれています。

水口—面白いですね。当社でも作ってみようかな。

川端—体験教室をアップするとうちより伸びそうですね。動画を発信すると木育に興味がある方に届く可能性があると思います。短くてもいいので、ボクシングというジャンプの連続で続けていくと動きが出てくるかもしれないよ。

現在はどんなことを重視した経営をされていますか？

水口—コロナ禍で見直されたものという、住宅のあり方も価値観が変わったのではないですか？

川端—そうですね。改めて家という空間や過ごす時間の大切さを実感した方は多いと思います。特に「快適さ」は人が自然に集まる要素としても重視されていくでしょうね。当社では昨年から「Z空調」という全館空調システムを取り入れて、一日じゅう一定の温度で過ごせる住環境をご提案しています。非常に評判がよく、今年も順調に受注を伸ばしています。住宅もコミュニケーションがますます重要になってくるので、お客様のライフスタイルに寄り添いながら設計と性能の質を上げて、心地よい時間まで提供できるようになりたいと思っています。ただ、心配なのがウッドショックなんですよね。木材

「社員を後ろで支えるのが
リーダーの本当の役割」

水口 豪士 氏

「真面目な仕事をする
会社が生き残る時代に」

川端 武志 氏

のプロである水口社長はこの状況をどうとらえていますか？

水口—実は5年くらい前からアメリカやカナダの木材に輸出規制がかかって日本に入りづらくなっているんです。アメリカもコロナ禍の影響で快適さを求めてどんどん住宅を建てているんですが、同じことが中国や韓国でも起きています。輸入木材は去年の今頃に比べてすでに2〜2.2倍の価格になっているんですが、そんな状況下でも日本はいいものをだけ安く買うという方針。他国はその下の等級から全部を日本より高く買い付けるので、こちらにもが流れているんです。輸出国に



社長業を経験して得た経営哲学を今後どう生かしていきたいですか？

川端—社長になってからは、人が発展するにはどうするかを考えるようになりましたね。事業で得た利益を社員に還元して、地域社会や子どもたちに還元していく。この立場だから視野が広がったことがたくさんあります。ただ、経営者になると費用対効果や早く結果を求める自分も出てくるので、長い目で見ることに短期集中でやることのバランスを考えないといけないですね。

水口—同感です。私は現在、10年くらいかけて社員一人ひとりに水口木材が大切な居場所になるようにしたいと思っていて動いています。社員教育や自分教育に取り組むなかで、私は自分が動くよりも任せられる人にやってもらって組織を回していく方が合っている、それがうまくできる仕組みを作るのが好きなんだと実感しています。

川端—私も最初に勢いよく動いて形が見えてきたら、さっと引き退きます。ずっと自分だけでやっていたら誰もついてこないですからね。

水口—若い頃は自分が先頭をいく

とってはウッドバブルなんですよ。だけど、日本は輸入に頼っているのに状況の変化に追いつけていない。それがウッドショックの本当の姿なんです。

川端—今年と来年は影響が続くでしょうね。ここまで上がるって建築価格に跳ね返るので、お客様には申し訳ない気持ちでいっぱいなんです。

水口—5月の時点でも価格は毎週右肩上がりですからね。当社は全国の仕入先から調達していますし、悪い部分は自社の製材所で割替えて違うものにできるので何とかできますが、長く続くとうなるんだらうと思います。

川端—輸入材がダメなら国産材はどうなんですか？

水口—輸入規制を機に土台が米ヒバからヒノキに変わってきて、国産材が見直されてきています。日本の林業も担い手不足など課題はありますが、これからは国産材がないと日本は勝てないんじゃないのかなと思います。

川端—住宅の建て替え時などに、うまく循環させて活用できるというんですけれど、廃材をバイオマス発電に活用したりできないんでしょうか？

水口—住宅廃材は産業廃棄物ですから再利用しづらいんですけどね。製材時



の端材などはバイオマス発電に使えますが、生木は水分を含んでいるので乾燥や燃焼にエネルギーがかかって意外と効率が悪いです。そこで当社は「炭」に着目したビジネスプランを立案しました。それが今年2月に開催された「福井発！ビジネスプランコンテスト2020」の一般の部グランプリと福邦銀行賞をいただいたんです。

川端—どんなプランですか？

水口—「SUMIKA PROJECT」と言いまして、製材時に焼却処分している廃材を未利用のバイオマス資源として炭化して、土壌改良材にすることを提案しています。バイオマスから

実際に仕事をした会社を選ばれ、残っていくんだと思います。

水口—コロナ禍に惑わされず、本質を大切にしないといけないですよ。春に種をまいて、夏に育って、秋に収穫して、冬に土づくりをする。それは人や会社にも当てはまると思います。自然の流れに向きあい、冬の時代にはこちらが栄養を送って春を迎えられるような提案や人材育成をしていくことが大切だと思っています。

川端—急激に時代が変化しているからこそ、挑戦者の気持ちでチャレンジを続けたいですね。御社とは動画のコラボでもつながれたらうれしいです。今日はありがとうございました。

水口—いろいろ教えていただけると助かります。お互いに頑張っていきたいと思います。ありがとうございました。



作られる炭は土壌を豊かにするだけでなく、二酸化炭素の排出も約2分の1に抑えられるので、カーボンマイナスが実現できます。炭はひとつ燃やすと温度が1200℃くらいまで上がり、ただ木を燃やすよりも4〜6倍の熱が発生します。これを発電や温泉施設などに利用することも考えられます。また、有機物なら木質でなくても炭にできるので、これまで廃棄していたものとのらえ方を変えていくことで、ゴミとしていたものを未利用資源として活用できる可能性があります。

川端—素晴らしいですね。実際にプロジェクトは動いているんですか？

水口—ある自治体から公園の樹木の剪定木を炭にして、敷地内にある市民農園の畑に返すことで、ひとつの循環型モデルを作りたいという依頼が来て話を進めているところです。

川端—みんながこういうプロジェクトに注目して、福井でも取り組むようになるとういんですね。

水口—会社からもいろいろな未利用資源が出ますから、それぞれで炭にして使い道を考えていけば、社内でゴミを出さずに完結できるエコな社会が実現できるのではないかと思います。

水口木材 株式会社

本社/福井市西方2-11-8
TEL/0776-27-1150
創業/昭和55年
URL/https://mizuguchi-wood.co.jp



国内外から厳選した多種多様な木材の販売および製材加工を行っています。福井県産の木で作る木工クラフトやスウェーデントーチなどの体験講座が好評。ネットショップでは手づくりキットも販売しており、幅広い層に向けて木のある暮らしを提案しています。

株式会社 川端工務店

本社/越前市四郎丸町31-2-9
TEL/0778-22-6577
創業/昭和57年
URL/www.kawabata-koumuten.com



地元とのつながりを大切に、快適で安心な住まいづくりをサポート。不動産売買から注文住宅、リフォームまで対応し、地域密着ならではのアフターサービスも万全。技術や施工事例はSNSや動画「川端しゃちょうチャンネル」でも紹介中。

福邦アイズ 福邦クラブ

FUKUHO EYES

巻頭特集

リーダーの使命 Vol.19

～若き経営者が切り拓く次世代への道～

水口木材(株)

×

(株)川端工務店

特集企画①

いま注目を集める福井の企業

富田工業(株)

特集企画②

輝く企業リサーチ隊!

特別編 Vol.6

道の駅「越前おおの 荒島の郷」

特集企画③

ふらりと巡って、

ふくいの魅力再発見

大野市 編

2021
夏号

Vol.29

