



Executive Interview

エグゼクティブ
インタビュー

no.83

このコーナーは神奈川トヨタのお客様である経営者の方にお話を伺うコーナーです。

株式会社 フカワホーム 代表取締役

布川 弦三 様

横浜市都筑区で、新築、リフォームの総合建築業を営んでいるのが株式会社フカワホーム。SEVという特徴的な素材を使用したり、愛犬家住宅を打ち出すなど、気になる住宅施工を行っています。代表取締役 布川弦三氏にお話を伺いました。

■機動力や即効性で大手に対抗

——創業の経緯を教えてください。

18歳で建築業界に入り、現在58歳。現場一筋で40年になりました。勤務していた建築会社で、統括部長や役員などの役職を経験しましたが、平成28年に自分の会社を設立しました。現在は僕を含めた4人体制で、協力会社の方々と共に住宅の施工を行っています。特に営業をしていませんが、お客様がお客様を呼んでくれ、売上は右肩上がり。これもたくさんの人との出会いとつながりがあったからだと思っています。

——営業なしでも仕事が入ってくる具体的な理由は何だと考えていますか？

建築は想定通りにいかないことが多いのですが、たとえトラブルがあっても、即時に解決へ向けて動くことが大切だと思っています。問題があったら、即、現場

に駆けつける。そしてお客様の立場に立って問題を解決する。それが受け入れられている要因ではないかと思っています。

大手ハウスメーカーと我々が違う点は、機動力や即効性だと思っています。そのためには社長という肩書きにとらわれず、現場でお客様と会話を交わしたり、その場の様子をこの目で見て原因を探る。それで解決手段や段取りを考えるなど、現場責任者が高い視点に立ってリードしなければなりません。自分自身、ずっと現場でそうしてきたものですから、ずっと同じことをしている気がします。だから、いまだに社長という気がなくて(笑)。逆に若手には「社長の立場で考えなさい」と言っています。そうすると、責任感が生まれ、自分で考える力が身につくと思います。指導方法はシンプルです。「どうしてもわからない部分は聞きなさい」と言うだけです。

——かなり大胆な育成方法です。

会社勤めをしていた頃、一時期、細かく教えていたことがありました。「1日1個覚えなさい」とかね。そうすれば1年で200個くらいは覚えるだろう、と思ったんです。でも、全く身につかなかった(笑)。だったら思い切って任せるしかない、自分の会社のスタッフに関しては、最初からこのやり方になりました。

——御社の特徴の一つに「SEV(セヴ)を使った健康住宅」とありますが。

SEVとは鉱物由来のマイナス電子が人間の体内や環境に作用し、本来持っているバランスに戻してくれる技術です。日本を含め、アメリカやカナダ、EUなど6か国で特許が取得され、様々な分野で活用されています。ネックレスタイプのもは有名アスリートも愛用しているようですが、住宅分野では当社が神奈川県内



持ち味は、すぐ動ける機動力。 顧客の立場で事態を把握し、解決。



シート状のSEVを床下に敷く「SEVフロアアップ」は、畳やじゅうたん、タイルの下などでも使用可能。室内の気になる臭いなどを軽減する効果も期待できるとか。持続効果は半永久的とも。

唯一の取扱店です。新築の住宅にはSEVシートを床に敷くのを標準装備とさせていただきます。その分、コストは上がりますが、他で調整をする形に対応しています。

SEVは体感しないとわかりにくいかもしれませんが、採用した住宅では犬がいつの間にかシートがある位置に座っていたという話も聞きます。会社のエアコンに取り付けているのですが、ムラなく効率よく空調できるようです。また、寝るときにSEVのベッドパットを使っていますが、冬は暖かいですし、寝覚めがいいと思います。作用としては、本来持っているエネルギーをもとに戻してくれるもので、それ以上のエネルギーを与えてくれるわけではないようです。SEV販売の日本代理店が「布川さんならば」と見込んでくださり、審査の末、取扱店に指定していただいたのですから責任を感じています。

——もう一つの特徴、愛犬家住宅とは？ 床が滑らない、アンモニアに強い、など

の要望に応じた建材を使って、ペットに優しい家作りをしています。散歩から帰った時、外にシャワースペースがあればいいなど、僕も以前犬を飼っていたので、大切にしたい気持ちはとてもよくわかりますから。

■いつもニコニコ、 笑顔を忘れずに

——仕事をしていく上で、大切にしていることは何ですか？

あまり考えすぎないことにしています。問題が起きて、あえて楽しいことを考え、ピンチをチャンスに変えるように動きます。何があっても「忙しい」を言い訳にしない。いつもニコニコ、ユーモアを忘れないようにしています。自分が経験していない仕事でも、お客様の立場に立って見つめ直し、より良い提案をするとか。協力会社にも、偉ぶった態度をとりたくはありません。助けてもらっているプロの方々なので、例えば間違ったとしても「次、挽回しましょう」の精神でやっていきたいのです。

——今後の展望を教えてください。

若い世代が、結婚しない、子どもをつくらないという風潮になってきています

株式会社 フカワホーム

〒224-0023 横浜市都筑区東山田2-18-4
TEL:045-620-0979 FAX:045-565-9919
営業時間:8:00~18:00
定休日:日曜
http://www.e-house.co.jp/fukawa-home/

から、間違いなく新築は少なくなるでしょう。今後、建築業界は淘汰の波が来ると思います。今まで40年間、業界の浮き沈みも見てきました。けれども、今、こうしてやっていけているのは、いい出会いに恵まれてきたからです。うちにしかできないことを増やし、信頼を裏切らない仕事をやり続けていきたいと思っています。信頼を保証するためにも、建設業の許可を取ったり、新築ではなくリフォームのみを承った時も、できる限りの助言を行ったりしています。どうせなら明るく前向きにやっていきたい。それしかありませんよ。



<インタビューを終えて>

インタビュー中にかかってきた電話の対応がとても明るく元気。「お仕事を優先で」と申し上げたのに、すぐに電話を切られたので心配していると、「深刻な事態は口調でわかるから大丈夫ですよ」と。仕事仲間の気持ちを読み取る力がある方なのだなと感じました。そして人を褒めて伸ばす方でもあります。当社営業担当者も「よくやっている」と言っていただき、励みになりました！
様々にお気遣いいただき、ありがとうございました。