

社員の一人ひとりを信じ、 三墨コーチ的経営を！

株式会社熊井産業

代表取締役 鵜川 秀樹 さん

住所…大川市大字向島2316
TEL…0944418810022
FAX…0944418813833
HP…<http://www.kumaisangyo.co.jp>

今月の夢追い人は株式会社熊井産業の鵜川秀樹さんにお話を伺いました。

熊井産業は昭和28年創業、今年で70周年を迎えられました。現在は18人の従業員がいるとのこと。

「私の大叔父の熊井正剛氏が熊井塗料店として創業し、主に木工所への塗料の卸販売を行うことから始まりました。今でも塗料や接着剤を取り扱っていますが、現在では木工資材の販売や建築材の卸売を中心に、具体的には、化粧板や化粧シート、突板や合板などの販売を行っています。他にも内装の仕上げ工事や別注家具の製作も行っています。当社は、設計・施工会社、建材・資材メーカーの架け橋となる役割を担っていて、お客様に合わせた資材や塗料の提供を

はじめ、オーダーメイド家具のご提案からリフォーム、店舗開業のお手伝いも行っています」

様々な商材を取り扱っている熊井産業の企業理念について伺いました。

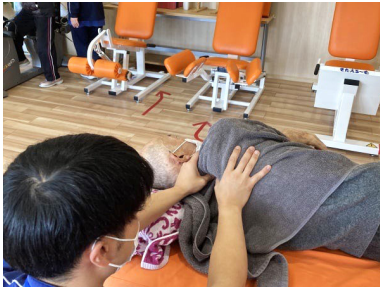
「お客様の『かゆいところ』に手が届くような会社でありたいと思いますね。今はインターネットやSNSなどの情報社会として発信し、様々な情報を手に入れられるようになりました。調べたいことが、調べたい時に、その場所ですぐ解決できるようにになりました。しかし、それは必ずしも正しい情報とは限らないこともあり、個々の事を理解した上での情報ではないことがあります。本当にお客様の事を理解した上で、本

当にふさわしいサービスや商品を提供していきたいですし、『かゆくなる前に手が届く』ぐらいの気構えでいたいですね」

では、鵜川さんが社長として心掛けている点について伺いました。

「私は日頃から三墨コーチ的な経営を心掛けています。野球の三墨コーチは試合の中では地味なポジションですが、大事なポジションなんです。チームが得点するチャンスの場面で相手チームの外野手の位置や肩の強弱、ランナーの足の速さ、次のバッターの調子などいろんな状況を想定してホームに向かわせるの止めめるのかの決断をしないといけない。当然、マニュアルや定石どおりにいかないこと





機能訓練専門デイサービス
「きたえるーむ」の特長について

柔道整復師による独自の手技（トリガーポイント療法）を行い、利用者様の痛みの引き金となる部分にケアしていきます。



ヒルトン宮古島ホテルに
客室家具（洗面台）を納品

全国各地に製作・施工ネットワークを確立し、受注の受け皿、販路を拡大しています。

が、機能訓練専門というのは常時、柔道整復師の資格を持つスタッフがいて、マッサージやリハビリ、機械を使った運動を中心

だつてあります。会社でいうと他社や市場の状態を見極めながら得点に結びつける、そんな経営をしたいと常日頃から思っています。そのためにも社員一人ひとりを信じて、社員の各ポジションでの役割を任せざることを徹底しています。だから、取引先様に社員が褒められたりすることが一番嬉しいことです。社長としては相手や自分のチームを客観的に見る力が問われるんじゃないかと考えています」

では、鶴川さんが熊井産業を継ぐに至った経緯はどういったものでしょうか。「周りがこのまま継ぐんだろ学生時代はもともと理系を専攻していたのですが、就職活動をしていく中で、営業の仕事がしたいという思いが強くなりましたね。営業職はお客

様の悩みやご要望を自社に持ち帰って、そのお悩みやご要望に合わせた製品を作ると売れるかもしれないと自分の意見も反映できる仕事だと思つたからでした。大学3年生の頃、今とは全然違う業界で内定をもらった時に、父がくも膜下出血で倒れてしまつて。内定をもらった後でしたが、父が『この建材メーカーも受けてみらんか』と、あまり乗り気ではなかったのですが、受験する流れになりました。実はその建材メーカーは、熊井産業の主要な取引先でした。大学生ながらもこと取引していることは知つていましたね。結果は完全に裏で根回しされていて、ほぼコネ入社のような感じで入りましたね。でも、その会社は良くも悪くも特別扱いをしない会社で厳しく育ててもらいましたね。もちろん今でも熊井産

業の主要取引先なので、恩返しができるなと思つていますね」

塗料店から始まつた熊井産業ですが、時代に合せて変遷してきたそうです。

「先代である父の代から化粧板や合板を扱うようになって、純粋な木工用塗料や接着剤やシンナーなどの塗料の販売が徐々に割合が変わつてきましたね。塗料に特化していくのではなく、うちが扱う商品に合わせて変化していった感じじゃないかなと思つていますね。それがなければ、70周年を迎えられなかったかもしれませぬ。現在では佐賀の営業所として、機能訓練専門デイサービスきたえるーむ佐賀兵庫南も運営をしています。デイスーパーサービスで、利用者が絵を書いたり、レクリエーションをされるイメージだと思つています」

に身体機能向上や介護予防をもつと気軽に、安心して行いたいという要望に応える形で短時間型の施設です。医療機関でのリハビリは、急性期の病気やケガの症状の回復を目的としています。しかし、日常生活の動作、例えば肩が上がらないとか、服の着脱や歩くことなどの機能を改善するためのリハビリに特化しています。通常では整形外科に通院して診察時にこのような運動やリハビリをするような指導があると思いますが、自分で継続的に行うことは難しいですからね。一方、整形外科に通院して、その場で運動やリハビリができることが強みであり、魅力的だと考えています。他にも久留米にも介護住宅リフォームを専門に扱っている営業所を構えていて、介護が必要となる生活を考慮したりフォーム、例えば廊下に手すりをつけたり、段差を解消したりなどを行っています」

なぜこれまでの熊井産業とは全く違う業種へ進出されたのでしょうか。

「私は佐賀市出身で生まれ育つた場所にも何かの恩返しをしたいという思いがありました。先代の父は2016年に他界したのですが、その頃からシルバー産業がこれからは増えていくはずだから視野に入れるようにと言つていました。まったく畑違いだったのですが、機能訓練専門デイスーパーサービスきたえるーむはフロンチャイズ化されており、全国に施設があります。その運営母体は、同じ建材を扱っている会社であつた事と、妻が介護福祉士の資格を持つていることが大きな理由でしたね」

全てのお客様、会社の「かゆいところ」に手が届く経営をされている鶴川さん。そんな鶴川さんの夢はなんでしょうか。

「企業理念もですが、社訓も私が社長になつてから作りました。社訓は『三方よし』としました。これは、昔から近江商人の思想であることは有名です。売り手と買い手、そして世間の三方がより豊かになるための商売を行うことが一番の目標です。その商売を続けることで、なくてはならない、必要とされる会社にもつとしていきたいです。また、社員も社員の家族も熊井産業で働いていることにもつと誇りが持てるようにしていきたいです。会社としては売上や利益も確かに大事なことであり、気にしないといけない部分ではあります。一緒に社員の幸福度も昨年比が毎年上げられるようにしていきたいですね」