

夢追い人



経営者としての “気付き”を大切にしていく

有限会社ホームファニシングナカムラ

代表取締役 中村 聰 さん

理想を目指して

ホームファニシングナカムラでは、大川で八十年以上の

間、家具の製造を行っています。

別注家具の製造では、主に

公共の大きな建物などを手掛け

ています。生産効率が良い

ので、同じパターンのものを

作ることには長けていますね。

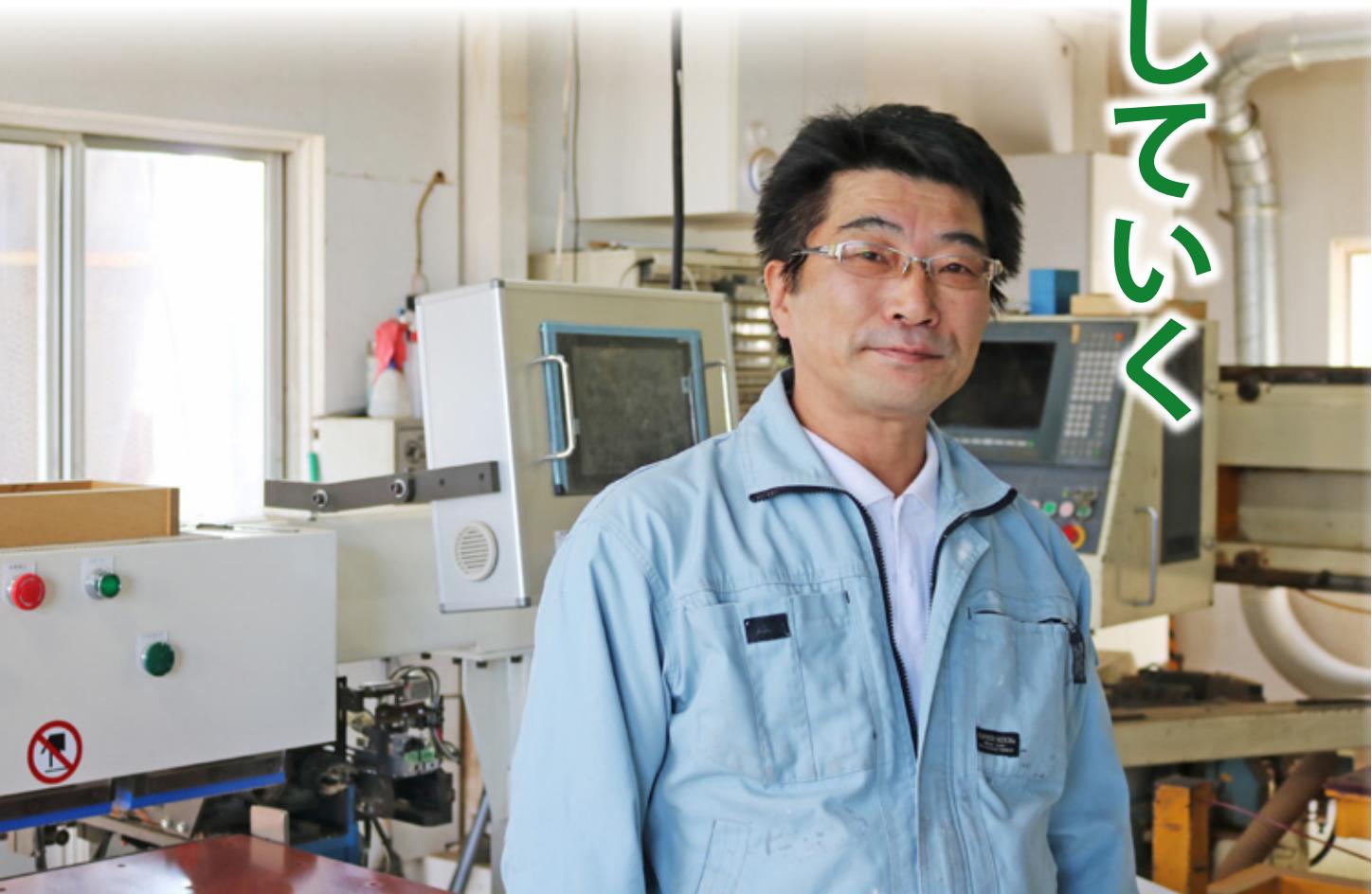
一本一本の別注製造には弱い

ですが、従業員の人数に対し

機械を駆使して製造できるものならば、その競争には勝てる自信があります」と自負しています

「といった製造に関しては、「得意なもの、苦手なものを見極めながら仕事をしています」とお話をされた中村さん。現在は、ネットショッピングでの販売にも力を入れられているとのこと。

「ネットショッピングでは、自社製品を販売しています。他社から仕入れて販売しているわけではないので、利益がとりやすいです。仕入れて販売する場合、製造元の利益も必要ですし、自社の倉庫にまで運んで貢う運賃も必要になります。ですが、自社製造の場合、製造した利益を確保しての販売になります。今後競争していった際に、特に小規模事業者であればそこは強みになる



と思つています」

しかし、仕入れて販売するネットショッピングは集客力、販売力が強く、ホームファニシングナカムラで運営する独自のショッピングはそこが弱い面でもあるそうです。



工場内の様子



助成金を受けて 購入した機械

シヨツップで百人のうち一人が購入したという確率でいくと、大きなシヨツップでは十人が購入したことになります。今後はまず集客に注力しなくていいけれども、専門家も交えて、集客、そして購入に繋げていきたいです。そして最終的にはネットショッピングだけでなく、他の製造販売でも自社で企画・設計・

“気付く”ことの大切さ

平成十七年に先代から代表者を引き継いだ中村さん。「十八歳で家業に携わるようになります。勤続年数としては四十年になります。木工業の技術的なことは何も知らない状態で入社しました。父親がしつかりと指導するタイプではなく、見て触って理解するというタイプだったのです。色々と独学で学びましたね。当時から本を読むことが好きだつたんですが、山本夏彦さんのエッセイが掲載されたいた『室内』という雑誌を購入していたのですが、その雑誌に色々なメーカーの家具を壊してみるというコーナーがありました。建築家の方が書いていたコラムでしたが、建築や家具業界の方はよく読んでいたものだつたようです。それを毎号購入して、図面の書き方などを学んでいました」

「当時の職人は理屈があまりなく、ホゾが固いと言われた際にどれくらい固いのかと尋ねて

も、固いのは固いとしか言われませんでした。その頃から明確化されない指導があまり好きではありませんでしたね。どれくらい固いのか、解決するためにはあと何ミリ必要なのか、といった明確な数値が必要だと考え、その数値化のためには機械の導入が必要でした。早い段階で様々な機械を導入したのには、そういう理由もあります。従業員を指導するためには、具体的に伝えなくてはなりません。いま働いてくれている従業員は、家具とは全く違う業界から入つて仕事を覚えてくれました。なぜ覚えられたのかといえども、理屈で、具体的に教えられる状態になつたからです。なぜこの数字なのか、なぜこのままだと固いのかという理由が明確にわかります。この業界で働くようになつた時に理不尽さを感じたからこそ気付けたことでもありますね」

事業を続けていくなか、様々な気付きのなかで経営革新を取得したことでも多くのことに気付くことができたとお話をされた中村さん。取得に向けた書類を作成する際に、自社の現状を見つめ直すきっかけにもなつたそうです。

「経営革新取得を目指していく間に、自社の現状や問題点など多くのことに気付けたことにより、経営者としての意

努力の先に

夢はなんですかとお伺いしたところ、仕事をリタイアしてあとの夢はありますと笑つてお話された中村さん。

「今後十年くらい頑張つて、仕事的に負荷がかからないようになつた時には、山間に小さな家を立てて自給自足の生活をして、たまに趣味の釣りに行つたりできたらいいなあ」という老後の夢はありますね。仕事的には、肉体が壊れないと、最新鋭の機械や設備を導入して、精度を高めた仕事を続けていきたいですね。若い時は、ドイツをはじめとしたヨーロッパの最新鋭 CNC複合機を導入するという夢がありましたが、現実問題、それは難しい部分もあります。ですが、それが叶えられるようになります。出来る限り従業員を酷使したくないので、人間がやつている作業を機械に置き換えるというのが夢でもありますから」