

目指すは社員が誇れる会社

幼い頃から、創業者である父親の忙しく働く様子を間近で見えてきた。そんな父を支えようと入った家業の建設業。社長に就任してすぐに取り組んだのが経営理念づくりだ。「人を大切にものを大切に 地域を大切に」。社員と議論して練り上げた理念には、地域から信頼される、真面目な会社でありたいとの思いが反映されている。

大学卒業後、大手ハウスメーカーに入社した。実家に戻らなかったのは、次男であり、当時は継ぐことを考えていなかったから。住宅営業は、営業マンの力量が最も問われる仕事のひとつといわれる。「自分を試したい」と、あえて厳しい就職先を選んだ。

最初の赴任地新潟では、「大した結果を残せなかった」。次の山形では、全国トップの営業成績を誇る同僚から直接指導を受け、一皮むけた。学んだのが「へりくだるのではなく、お客さんの役に立つ人間になること」。単なる御用聞きではなく、客と対等な立場で信頼関係を築く営業スタイルを身に付け、新潟時代とは比較にならないほど成績を伸ばした。

実績をつくり、仕事も面白くなってきた。ただ、お客さんが増えるにつれて仕事量も増加。朝早くから出勤し、帰るのは深夜。午前0時を過ぎることは珍しくなく、休日返上も当たり前だった。家庭を持ったらできない仕事と割り切っていたが、故郷で忙しく働く父親を支えたいとの思いも高まっていた。

「未知の分野に飛び込むのが好きな性分」と自己分析。大手ハウスメーカーを退職し、宮崎へ戻ろうと一度は腹をくくった。しかし、送別会を開いてくれた職場の先輩から冗談交じりに「海外でも見てきたらどうだ」と持ち掛けられた。「それもいい」。高校、大学時代から一度は海外へ出たいと考えていた。両親には申し訳ないと思いながらも退職金を留学資金に充て、イギリスへと旅立った。

留学先の大学ではガーデンデザインを学んだ。学生寮に住み、世界各地から集まってきた仲間たちと親交を深めた。海外での生活も勉強も、すべてが刺激的だった。しかし最も思い出深い出来事は「イギリス人で、当時大学院生だった現在の妻に出会ったこと」と振り返る。



遺品整理事業など、地域貢献に軸足を置いた事業展開を図る増田社長



「社員が誇れるような会社にしていきたい」と語る増田社長

2年間の留学を終え、30歳で本格的にマスジュウの一員になった。肩書は営業部長。父と2人で営業に回り、住宅や店舗以外の建物にも事業領域を拡大。大手ハウスメーカー時代に身に付けた営業力で、家業の成長を後押しした。

常務取締役を経て、2014年10月に社長に就任。常務時代に始めた遺品整理事業が、地域活性化に貢献しているとして、ことしの経済産業省の「がんばる中小企業・小規模事業者300社」に選ばれた。

空き家の清掃やリフォーム、税務処理、法律問題など、葬儀後に遺族が直面するさまざまな問題をマスジユウが窓口となってワ

ンストップで解決するサービスで、もうけよりも地域貢献に軸足を置いた事業だ。

「会社を大きくしたいというより、いい会社になりたい思いの方が強い。いい会社とは、社員が誇れる会社。そのためにも地域やお客に喜ばれる会社にしていきたい」と力を込める。

ここが聞きたい

－建設業界の現状は。

価格競争の中で適正価格、適正利潤が取れていない会社が多く、疲弊している。一般の住宅でも入札で競争させる時代になっている。

－遺品整理事業が評価され、経済産業省の「がんばる中小企業・小規模事業者300社」に選ばれた。

将来を見据え、新規事業を考えていた頃、県内の葬儀会社の知人からアイデアを持ち掛けられた。遺品整理では住宅のリフォームや解体もあり、まったく土俵の違う事業ではない。もうけよりも、事業を通して地域貢献したいという思いが強い。遺族が安心して任せられるようなサービスを続けていきたい。