

起業の鉄人

連載 149

古瀬組 古瀬雅章社長

古都ならではの提案型企業に 「駅ナカ」事業で新機軸

駅構内で買い物を楽しめる「駅ナカ」が昨年10月、京都のビジネス街「四条烏丸」にオープンした。企画をはじめ設計、施工に

携わった古瀬組（京都市下京区）の古瀬雅章社長は「地場企業として、新たなにぎわいを演出したかった」と経緯を説明する。



ふるせ・まさあき 1959年、京都府生まれ。大阪学院大卒業。81年に古瀬組入社。営業本部長などを経て、2005年に社長就任

公共事業中心の「請け」「まけ」業からの脱却

1935年の創業以来、3代にわたり公共事業を中心に実績を重ねてきた。しかし、財政赤字などを背景に公共事業が減少。同時に「脱談合宣言」など業界自体の体質改善が求められるなか、「提案型」の事業転換に取り組み。「これまででは、まず図面があつて幾らで請け負うかといった、まさしく『請け』『まけ』業でした」

今後は地域の若者の雇用の場となる商業施設造りなど、町おこしにつながるような「提案型」の総合建設に活路を見いだしたいと意欲的だ。

「郊外型のアウトレット・モールのような大規模な施設でなくても構いません。若い人が地域に根付いて働け、お客でにぎわう商業施設を造ってきたい」

営業現場には「お客様に、これを買っていただけますと具体的にセールストークができるようにならないといけない」と発破をかけている。「単に公共事業でトンネルを掘っていただきますというだけでは、もはや通用する時代ではない」とも。

京都市営地下鉄で、初の大規模な駅構内のリニューアルとなった「コトチカ四条」は、いわば事業転換の試金石といえるだろう。

「地場企業として、京都の金融・ビジネスの中心で1日当たり約8万人の乗降客がある『四条烏丸』に新たなにぎわいを演出したかった」

「駅ナカ」で実績のある東京メトロのグループ会社と組んでコンペに応募し、設計と施工を担当した。東京で集客実績のある飲食店などを積極的に集め、幅広い世代が楽しめる空間を目指したという。

和菓子の世界は、しっかりと京都ブランドを確立し、全国に浸透させている。しかし、建設分野は「神社仏閣の多さから、宮大工などイメージが唐突に飛躍してしま……」

そこでたどり着いたのが室町時代以降、茶室などで重宝されてきた「北山杉」だったという。

「北山杉」を使ったリノベーションなど、古都を意識したブランド事業を展開している。

北山杉で「和モダン」演出 首都圏でリノベーション

「割安な輸入材に押されていますが、他地域の杉と比べ木肌が白く、高級床柱などの実

績があります」

東京・世田谷の自社ショールームは「北山杉」をふんだんに使っている。モダンななかに和の趣を残し、京都らしさをアピール。多目的スペースとして、各種イベントや団体などに貸し出しているが、「京都に本拠を置く企業ならではのビジネスマッチングの場にした」と意気込む。

「北山杉」では積極的にリノベーション事業を展開する。日常生活で古都の風情とともに感じてもらうと、ホテルや飲食店はもちろん、一般住宅にまで事業の裾野を広げる。

大学卒業と同時に、社長を務める父親の会社に入った。

自らの経歴を語る際、半ば突き放したように「学校を出て、おやじの会社に入り、社長になったということですよ」と語る。口調は、いたってさばさばしているが、長年にわたり、複雑な思いを抱えていたと打ち明ける。

良くも悪くも『どうせ』『しよせん』の評価の間で、揺れ動いてきました」と苦笑いする。

「本当は親元を離れ、他人の飯を食べ、幅広く仕事を学びたかった」

そう、入社当時の思いを振り返る。憧れていた商社入りを断念したのは「地元にとどまって」と、父親より、むしろ強く説得してきた母親の存在があったという。

営業本部長などを歴任。父親の病に伴い2005年、社長に就いた。

トップの今、「決して狭い世界で、お山の大将になるまい」と自らを戒める。06年、あえて「ホームグラウンド」ではない、知名度の低い首都

圏に進出したのは自身の考えの実践といえる。

新たに仕事を獲得しようとして、飛び込んだ訪問先で「今さら来ても遅い」と、名刺を破られるなど、情けない思いを挙げたなら数限りないという。

「いつばい恥をかいてきました。地元京都では知られていても、東京ではまったくの無名です。しかし、そこから何かを……」

退路を断って経営に当たる。社員には「内容は問わない。とにかく感動を味わってほしい」とにかく感動を味わってほしい

い。仕事の受注に喜びを感じるのも一つの感動」と言い聞かせている。

「既成概念にとらわれず、一人ひとりが自らの名前で仕事のできるような力を付けなくては生き残れない」

強い危機感を支えに「提案型」の事業転換に取り組み。

【毎日新聞編集局・熊谷泰

MEC
毎日起業家クラブ
MAINICHI ENTREPRENEURS CLUB

明日の日本を支える企業を
ベンチャー・スピリット溢れる方を
毎日新聞社は応援します。

メディア・ミックスで
貴方の企業・事業を紹介

「毎日新聞」「週刊エコノミスト」
「サンデー毎日」「毎日jp」……

ビジネス・マッチングの場
を創出

会員企業同士の交流と情報交換を促進。

毎日新聞社が主催する
催事等にご招待

毎日新聞社のネットワークで実現する多彩な講師陣によるセミナー・講演会、トップフォーラム・文化催事等。

会員募集中!

◆お申込み・お問合せは◆
毎日起業家クラブ事務局

〒100-8051 東京都千代田区一ツ橋1-1-1
TEL:03-3213-3070 FAX:03-3211-3598
http://mainichi.jp/select/biz/venture/

〈企画協力〉
毎日起業家クラブ

