

つながる ひろがる
Link
パートナーズクラブ

2021.7 No.33



「古代ハスと弥生の里」 撮影：成清 平和(筑後市在住)

「楽しくなければ仕事ではない」ということでやっています

肝心要は経営者としての修練

社員は1人もいませんでした。事業の企画、計画、実行まで、すべて私1人です。仕入れから売り、配達、代金回収、支払い、銀行折衝などをしていました。

年数を重ねるごとに1人増え、2人増えていきましたが、長期的な展望というよりも、その日その日が精いっぱい歩いてきました。その中で、事業はとにかく倒産させては駄目。そのためにはどうすればいいのか。きちんと毎日、利益を上げていくことです。毎日、日時決算をしました。今でも日時決算をしています。今はコンピュータでキーボードを叩けば、すぐに出てきます。売上利益や経常利益などは、一定の計算書式で出るようになっていきます。全くゼロからスタートして、今期は200億円には足りませんが、190億円台にいきそうです。堅実経営という考えでやっています。

ど、そのプロセスでのポイントは、社員教育というよりも、経営者としての修練、私自身の修練です。これが一番肝心要です。

地元の高校を卒業し、商売の見習いをしました。私の叔父が、久留米市で小さな家具の小売店をやっていました。商売を覚えるのにちょうどいい。叔父も「人が足りないから来てくれ」ということで、ここで仕事をしました。従業員が1人と私なので、いきなり仕入れから、展示販売、配送、代金回収、代金支払いまで任せてくれました。3年間である程度の基礎ができたことから、仕事をやりながら、福岡大学の二部、夜間部で学ぶことに。平和台陸上競技場のすぐ西側に校舎があり、市内電車で乗って通いました。商売の勉強をやりながら、大学教育を受けたことから、卒業と同時に希望通りに事業を始めました。

BtoCで商売のトレーニングを7年間しました。自分で事業を始めたのはBtoB。卸業で事業を始めたのです。卸の経験は全くのゼロでした。小売りの第一線で7年間経験しておりましたから、商売の原点はBtoCです。そし

てBtoBでなんとかスタート。零細企業のやり方というのは、商売の原点といえるものです。日時決算で、今日は幾ら売り、原価が幾ら。1人ですから、頭の中で計算すれば3万円儲かったと暗算でできる程度です。それを習慣付けていて、社員が500人を超えていても、仙台の店から大牟田の店までたどころに把握できるようになりました。

経営者としての基礎は18歳から25歳まで。その期間を含めまして、いろんなトレーニングの場がありました。社会勉強の形で私がよく行つたのは久留米地裁や佐賀地裁、福岡の裁判所。法廷見学にはずいぶん行きました。本当にいい勉強になります。裁判は公開なので、一礼して傍聴ができます。これは人間形成の場になり、その後社員教育をする立場になったときに役に立ちました。

当初は、私は全くのスペシャリストの立場です。自分で商品の開発、販売、代金回収などをしていました。それを少しずつ社員に任せました。社内のアウトソーシングです。スペシャリストから、ゼネラリストに、少しずつ衣替えを

していきました。

青年会議所で海外に目を向ける

商売の第一線に立ちながらも、役に立ったのは30歳から40歳までの10年間です。青年会議所にお世話になりました。いろいろな人間関係や社会の仕組みなどを知ることができて役に立ちました。一番のきっかけは青年会議所で、日本人がブラジルに移住して50年というところで、アマゾン川下流のベレンという町と、中流のマナウスという都市で式典が催されました。青年会議所の公式訪問団ということで、私も一員に加わりました。その中でアマゾンの開拓農家に1週間ほど泊めていただいたのです。これは非常にいい勉強になりました。今でもそういう方々との交流が続いています。海外に目を見開くということは青年会議所で学びました。

家具はデザインが非常に重要視されます。ヨーロッパの家具のデザインは、すごく進んでいるので、ドイツのケルンを始めとしてヨーロッパ各地の展示会にはずいぶん通いました。

創業以来 52 年連続 黒字経営の秘訣 ～社員を信じてやりたいことを任せる人材育成～



関家具代表取締役社長
関 文彦氏

関家具(福岡県大川市)は、斜陽産業といわれる家具業界の中で、創業以来黒字経営を堅持しています。西日本支店長会&パートナーズクラブ3月例会は、関家具代表取締役社長の関文彦氏による「創業以来52年連続黒字経営の秘訣～社員を信じてやりたいことを任せる人材育成～」。同社は30種類以上の多様なブランドを展開していますが、そのほとんどが社員の発案によるものです。「楽しくなければ仕事ではない」と語る関氏が、経営者として何が大切かを語りました。(講演日:2021年3月10日)

楽しくなければ仕事ではない

関家具を創業して52年になります。10年区切りで自分なりの心境の変化といえますか、企業の変化に合わせて成長させていたのだのではないかと感じています。

家具という業種で、現在は製造と卸、小売りを行っていて、社員は525名います。本日の講演のサブタイトルは「社員を信じてやりたいことを任せる人材育成」です。私が社員に常日ごろ言う言葉が、「楽しくなければ仕事ではない」。そのためには、やりたいことを任せています。失敗しても文句は言いません。思い切つてやってみようという事です。

元々は卸業からスタートしました。最近では北は仙台から南は大牟田まで、東京や大阪、名古屋を中心とした27店舗の家具小売店を出しています。これら27店舗の出店は、全て社員の発案です。出店のための交渉からオープンまで社員が進めてくれました。

10年前のことです。製造工場の部長が、一枚板の製品を売る店を東

京の青山3丁目に出すと言ってきました。私が「青山か、家賃が高かろうたい」と言うと、「ええ、高いですよ。まあ1年ぐらい目をつむってください。2年目ぐらいから利益が出るようになります」と言いましたので、私は「よし、それならばやってみよう」と言いました。

私は、青山の店がオープンして半年後に初めて行きました。仙台の店も、新宿の店も、吉祥寺の店も、五反田の店も、そういう形で私のポリシーは、「楽しくなければ仕事ではない」「やりたいことを任す」「失敗しても文句は言わない」「責任は社長が取るから思いっきりやってください」です。

こういうことで社員に任せていますが、中には失敗したこともあります。しかし、一切文句を言ったことはありません。

今日は控室で、西日本新聞社の柴田社長が「今後はどういう方向に行かれますか」と聞かれました。私にも方向性は分かりませんが、「これは社員に聞かないと分かりません」と答えました。この10年間ほどは、社員のアイデアで会社の事業が進んでいるのです。52年前に事業を始めるときは、

「コマーシャルも非常に重要」
— 関家具は、野球場の広告があります。関社長はマーケティングをどのようにお考えでしょうか。
関 私自身が野球の大ファンです。ソフトバンクスホークスの王さんや球団の方々にも、お世話になっています。バックネット裏の広告、あれはおかげさまでかなりの視聴率をいただいています。商売の基本は、商品開発と営業です。それを助けるのがコマーシャル。

国産の貴重な材を生かす
— 日本の農林水産業を支える仕

ホテルの内装を請け負う
— 無印良品が自分たちの商品

関 文彦
1942(昭和17)年4月生まれ。61(同36年)3月、県立大川高校卒業。64(同39年)4月、福岡大学商学部第二部入学。68(同43年)3月に同大学を卒業し、4月に関家具を創業する。82(同57)年、関家具を法人化。2018(平成30)年12月、経済産業省の地域未来牽引企業に選定される。一般社団法人筑後川プロジェクト協会会長。

大事な金融機関との付き合い
— 資金繰りは、とても大変ではなかったのでは。黒字が続いていますけど、お金が回らなくて本当に大変ということは一度もなかったのでしょうか。
関 いやいや苦労の連続です。銀行にはずいぶん助けていただきました。福岡シティ銀行(現西日本シティ銀行)の四島司頭取からは、シルクロードに付いてこいということで、10回以上は行きました。金融機関との付き合いでは、四島頭取からは示唆に富んだ話を聞かせてもらいました。現在も西日本シティ銀行や福岡銀行にもお世話になっております。

12名による集団指導体制
— 大塚家具のケースを見ていて、後継者の問題が非常に難しいと思います。関家具は素晴らしいオーナー経営をされています。今後はどうふうにバトンタッチをされますか。
関 息子が2人いますが、必ずしも身内に継がすという気持ちばかりではありません。おかげさまで幹部として、専務、常務、部長が12名。その下に24名のリーダーがいます。幹部の12名、それに東京と大阪の支店長がいて、会社の方向性を決めています。それに対して、私が口を出すことはほとんどありません。今は12名による集団指導体制と言いますか、そんな12名を私は見えています。経営ではとにかく継続は力なりを大前提として考えています。

日本の安全に漠然とした危機感
— 海外に出ることだけがグローバルビジネスではないと思っています。関社長の信条にあるようにグローバルである前に、日本がどうなのかを考えることが大切なのでしょう。
関 ある意味、危機感があります。どういう危機感かと言いますと、セキュリティです。やつぱり日本の安全ということに対して

代わりにそれ以上の人が育つ
— 退職者についてです。最近、新入社員が入社3年で3割ぐらいが辞めると世間で言われています。当社も御多分に漏れず似たような感じですね。関社長は退職者のことで悩まれているのでしょうか。
関 人様に働いてもらっている以上は、これは常にある意味で宿命といえます。辞めていかれると困るということは必ずありますが、今までの経験では代わりにそれ以上の人が入ってきて新しい芽が育ってきています。心配するときは、育つてくれない。お袋の教えですが、「なるようになるの」が一番いい。「くよくよするな」と。社員が辞めることによってショッキングというよりも、代わりにいい人が育つてくれる。この期待が大きいです。

支店長会の会場となっているホテルオクラ福岡の近くには、食肉処理場があります。ここを見学すると、動物の命を頂いて、われわれは命をつないでいることが分かります。肉屋さんで肉を見るだけでなく、食肉処理場を見学するのもいい勉強になります。
現在は人件費の関係で、いろんな製品が中国や東南アジアで作る

刑務所で作ってもらうときに、技官の方と構内の工場に行つて打ち合わせをする、受刑者の方たちの生活を垣間見ることができま
す。これも私にとつて勉強になりました。最近刑務所で作つていただくことはありますが、そういう時期もありました。52年の業歴の中で、10年区切りでスペシャルリストからゼネラリストに変わっていききました。しかし、

社員がアイデアを出すから任せる
— 事業を拡大していくなかで、社員に任せていったということですが、任せきれない場面もあったのではないのでしょうか。
関 こちらから「ああせい」「こうせい」とは、ほとんど言いません。社員がアイデアを出すから任せるのです。それが途切れることはありませんでした。今でも幾つも案件を言っています。今では、家具の製造、小売り、卸以外に、建築関係の仕事はずいぶん開拓しています。

漠然とした危機感があります。社員の皆さんを含め若い世代の人たちは、国家の意識が非常に希薄です。自由で豊かな祖国である日本を愛し、海外とのビジネスはそれぞれの国の人々の祖国愛を尊重し、真摯かつグローバルに展開することが大切です。

新入会員 (50音順)

(株)アルファ不動産	代表取締役	諸岡 陽子 氏
(株)西日本新聞メディアラボ	代表取締役	高橋 正則 氏

会員異動 (50音順)

(株)QTnet	取締役会長	能見 和司 氏
DICグラフィックス(株)	九州支店九州営業グループ 営業二課課長	関 千秋 氏
(株)西鉄ホテルズ	代表取締役社長	豊福 辰也 氏
日本紙運輸倉庫(株)	九州支店担当取締役	大田 学 氏
(株)ファビルス	常務取締役福岡支社長	末岡 俊次 氏
(株)福岡銀行	執行役員九州営業本部長	高田 洋 氏

西日本新聞社2020年度パートナーズクラブ実績					
2021/3/31					
(単位:円・税込)					
収 入 の 部			支 出 の 部		
収入項目	金 額	備 考	支出項目	金 額	備 考
前期繰越金	759,625		講師関連費	40,730	講師謝礼他
通常会費	3,285,000		会場費	861,970	例会・交流会など(食事代含む)
特別会費	0		制作費	364,600	会報誌制作代、HP更新代
広告料	1,672,000	新年名刺広告	通信交通費	120,712	例会案内・会報誌等発送代他
その他収入	400,000	新聞社からの運営助成(イレギュラー預り金含む)	備入費	540,000	事務スタッフ派遣料分損金
			会議費	86,450	役員会他
			課外活動費	201,990	宗像特別研修等
			事務費	0	事務用品等分損金
			その他支出	1,337,600	新年名刺広告料他
			名刺交換会	0	新年祝賀会経費分損金
			小 計	3,554,052	
			次期繰越金	2,562,573	
合 計	6,116,625		合 計	6,116,625	
上記収支表およびパートナーズクラブプロジェクト元帳を厳正に点検しました。結果、適正に処理されていることを確認しました。					
2021年 5月 10日			パートナーズクラブ 監査		
			監査		
2021年5月11日			株式会社ハダエ芸社		
			代表取締役 波田英次		

2021年度 パートナーズクラブ 役員 (順不同、敬称略)

役職名	氏 名	会社名・団体名	所属・役職
会 長	並 田 正 一	西研グラフィックス(株)	代表取締役会長
副 会 長	新 井 洋 子	エントリーサービスプロモーション(株)	代表取締役社長
副 会 長	金 子 直 幹	福岡昭和タクシー(株)	代表取締役社長
幹 事	石 川 たかね	西日本鉄道(株)	執行役員広報・CS推進部長
幹 事	白 方 勝 三	富士フイルムグローバル・ソリューションズ(株)	九州支店長
幹 事	河 部 祐 司	(株)九電工	福岡支社長
幹 事	斉 藤 秀 和	(株)竹中工務店	営業部 部長
幹 事	貞 刈 厚 仁	(株)博多座	代表取締役社長
幹 事	松 本 茂 規	(株)三好不動産	執行役員 社長室 室長
幹 事 ・ 新	高 田 洋	(株)福岡銀行	執行役員 九州営業本部長
幹 事 ・ 新	能 見 和 司	(株)QTnet	取締役会長
監 査	波 田 英 次	(株)ハダエ芸社	代表取締役
監 査	山 崎 史 博	日本製紙(株)	九州営業支社長