

## 次代の変化を的確にとらえ 「住」ビジネスに徹した経営で、 創業百周年・年商百億円を達成する



愛知県名古屋市中区  
株式会社ヤマガタヤ  
代表取締役社長 吉田 達弘 様  
よしだ たつひろ

山林経営をルーツとする株式会社ヤマガタヤ様は一九一八年（大正七年）に「山県屋材木店」として創業。以来九十五年にわたって、事業分野を「住」に絞りこんで発展を遂げてきました。

創業百周年の大きな節目を迎えようとする同社の四代目社長として、昨年二月に吉田達弘様が就任。激しい変化を見せる経営環境をチャンスととらえ、住ビジネスの拡大策を矢継ぎ早に展開。今脚光を浴びている太陽光発電事業を始め、地場ビルダー様・工務店様との地域型住宅ブランド化事業など、独自の視点で次代の発展を図っています。

「創業百周年に年商百億円」。これを合言葉に社員が一丸となって進む株式会社ヤマガタヤ様のニューリーダーの活躍ぶりをお聞きしました。

### 就任前から権限を委譲されていた

「社長就任から約一年が経ちましたが、就任以前と比べて何か変わりましたか」

実は、五年ほど前から現会長と役割分担をし、主に営業部門の運営を行ってきたのです。社長に就任した現在もその体制ですので、仕事の面でも、自分自身の意識の面でも、特に変わったことはありませんね。

敢えて言えば、肩書きが「社長」になったことと決済の時に社長印を押すようになったことくらいでしょうか（笑）。

### 「住」に絞った事業で発展する

「名実共にトップとなられて、会社をどのようにしていこうと思われませんでしたか」

当社の事業は、あくまでも「住」であり、それをしっかりと受け継ぎ、発展させること。それが社長としての使命であることを肝に銘じ、新しい時代に向けて経営理念をつくりました。それは、

「私たちは地球環境に優しい住まい

づくりを自信と誇りを持って提案します」というものです。

それには、社員一人一人の知識や技能を向上し続けていかなければなりません。そのため投資は惜しまないようになっています。

### 最大の財産は「人」

「レベルアップのためにしている工夫は

当社の最大の財産は「人材」であり、よそ様に差別化できることです。その強みを向上するために、導入研修を始め、財務分析、自己分析など外部機関を利用し、計画的に教育研修を実施しています。

また、若手の優秀な社員を年二名選抜して、ミラノサローネやドイツでの海外研修に派遣しています。先進の住宅やその国の歴史や風物に触れることで、社員がより広い視野を身につけることができるので、この制度はこれからも続けていきたいと思っています。

「会社としての一体感の醸成については

これは私の思いですが、どうせ働

くなら、みんな楽しく働きたいのです。

当社は、以前からフットサル、ゴルフ、山岳などのクラブ活動が活発に行われていますが、こうした仕事以外のインフォーマルな面も大事にしたいですね。ちなみに、私が監督兼選手をしている野球部は、全名古屋木材産業野球大会でV3を果たすほどの強豪チームになっています。それはすごいですね。社員と一緒に汗を流すと「風通し」も良くなりますね。

クラブ活動に加え、若手社員との飲み会を年に数回行っています。私はビール一杯程度しか飲みませんが、ざつとばらんに会話をすることで、お互いの考えが分りあえるので、欠かさず参加しています。また、今年からソフトボール大会を開催するので、一体感をもっと強くなっていくでしょう。

### 強みの工事力をより強化したい

「人材以外の御社の強みは何でしょうか」

それは、工事力ですね。当社の売上の五割以上を工事関連が占めてい

ますし、工事体制として、約二五〇人におよぶ職人集団をもっているだけでなく、自社の工事担当者の育成にも力を入れています。

こうした「内製化」にこだわる理由は、自前の職人さんであれば、責任をもって仕事をするので、お客様に信頼していただけるからです。

工事体制については一層充実させて、今後は住宅以外の事業分野を強化していきたいと思っています。

### 事業の二翼を担う太陽光発電

「ホームページを見ますと、太陽光発電が大きく取り上げられていますね。太陽光発電は、四年前に取り組んで以来、ほぼ倍々ゲームで伸びてきました。今期は年間約七〇〇棟、全社売上の十五%前後を占めるようになりまし

た。事業化には反対意見もあったのですが、補助金を活用できるチャンス逃すまいと、稲毛副社長を責任者にして推進してきました。当初は家庭用が中心でしたが、全量買取制度の施行が追い風になり、現在は産業用が六割を占めています。二千万円を

投資しても八〇一〇年間で回収できま  
すので、休耕田や工場の屋根などの遊  
休資産を所有している事業主様には、  
安全で確実なビジネスだと好評です。

当社も、今年二月には岐阜県に自  
社のモデル発電所を建設し、一日当た  
り二万円ほどの売電代を得ています。

ただし、この制度は再来年三月で終  
了しますので、産業用のピークは来年  
限りだと見えています。来年度からは  
家庭用に軸足を移そうと思っています。

## 地場ビルダー様と「地域型住宅 ブランド化事業」を立ち上げる

「昨年は地域住宅ブランドを立ち上  
げられましたね

BHB（ベスト・ホーム・ビルダ  
ーズ）会ですね。地域に密着した住  
宅関連業者が施主様に快適な住まい  
づくりを提供し、また地域社会に貢  
献することを目的にして、昨年二月  
に立ち上げました。

これは、事務局を当社に置き、原  
木の供給、木材加工、建材の流通、  
設計、施工、さらに住宅保証に至る  
まで、各業者が連携を取り合って、  
一貫した住宅供給システムを一つのブ

ランドとして提供していくものです。

個別のテーマとして、地場のヒノキ  
材を使った住宅づくりのようなもの  
があります。共通した商品をつく  
るわけではありません。加盟されて  
いる二九社のビルダー様・工務店様が、  
不足している機能を活用しつつ、それ  
ぞれの特長を生かした住宅づくりを  
することによって、より強い経営体質  
をつくり上げていただくものです。

加盟会社様は、年間二十〜三十棟  
クラスの意欲的で若い経営者が多く、  
次世代住宅づくりに邁進しています  
ので、今後の展開が非常に楽しみです。

## 「創業百年・年商百億」は目前に

「住に徹したビジネス展開が着々と  
進んでいます。次に目指すものは  
何ですか

次の柱にしたいのは、リノベーション  
です。高齢化社会において、大  
きな需要がありますので、その市場  
に向けて手を打っています。それに  
加えて、家具の卸や東南アジアの市  
場開拓を図っていきます。もちろん、  
「住」に絞ってですが。

当面は、五年後に迎える創業百周

年までには年商百億円を達成し、社  
員全員そろってハワイでお祝いした  
いですね。

会社は、お客様から多額のお金を  
いただいて成り立つものですので、  
お客様に信頼されなければなりません。  
常に「お客様目線」をもって仕  
事をするプロ集団に築き上げていき  
たいと思っています。

## 「LIXIL」に望むこと

「最後にLIXILへのご要望は  
当社の経営理念を実現していくた  
めにも、LIXILさんには、「環  
境に優しい商品」を積極的に開発し  
てほしいですね。



## プロフィール

- 1974年1月12日生まれ
- 大学ではボウシング部に所属。奥様は同窓生。
- 3人の男の子に恵まれ、長男と三男のお名前は日米のトッププロゴルファーに因む。中二の長男は、ラウンド70台で回る腕前。父君の会長を加え、三世代でのゴルフが何よりの楽しみ。
- LIXILの「後継者養成塾」仲間とは交流が続いており、Facebook友達でもある。