

Yousuke Tanaka

会社概要

株式会社 タッセイ
代表取締役社長 田中 陽介

本 社 福井県福井市河増町30-20
創 業 1949(昭和24)年7月
資 本 金 4000万円
従業員数 245名(2021年6月現在 グループ全体)
事 業 所 福井本社、金沢支店、小松支店、小浜支店、横浜営業所
売 上 高 108億円(2021年5月期 グループ全体)
事業内容 建材・住設機器卸、ビル・建物の内装仕上工事
関係会社 インテリアクボタ有限会社
株式会社 福地
株式会社 Clas(設計事務所)
タッセイエンジニアリング株式会社

たなか・ようすけ プロフィール

1980年5月 福井県福井市生まれ
2003年3月 青山学院大学経営学部卒業
2007年2月 株式会社 タッセイ入社
2019年5月 営業企画室長、常務、副社長を経て
代表取締役社長に就任

理想の空間づくりを追求。 あなたとつくる「建てる」の未来。

株式会社 タッセイ 代表取締役社長

田中 陽介氏

株式会社タッセイ

聞き手 理事長 浅林 孝志

はじめに

今回は福井県福井市に本社を置く株式会社タッセイの田中社長を訪問しました。同社は1949年の設立以来、建材の専門商社として、あらゆる種類の建材の販売を行うだけでなく、福井県や石川県を中心に多数の内装・外装工事に関わってこられました。高い技術に基づいた確かな仕事ぶりには厚い信頼が寄せられています。田中社長には、三代目として社長に就任されるまでの経緯のほか、環境の変化が著しい建設業界の中で現在何を課題と考え、何を重点的に取り組んでいるのかということや、未来への展望などについても、お話を伺いました。(浅林 孝志・あさばやし たかし)

——最初に、御社の概要について教えてください。

当社はよく「何の会社ですか？」と聞かれるのですが、「タッセイは『建てる』を応援する会社です」とお答えしています。

主な事業としては、建材の専門商社として、220万種以上のさまざまな建材を販売しています。また、材料を販売するだけではなく、外壁

工事、内装工事も行っています。外壁工事では、福井県と石川県で年間約1000棟を施工、内装工事では勝山の「恐竜博物館」や福井駅前の「ハピリン」、石川県の「金沢二十一世紀美術館」などにも関わりました。また、今後は新幹線駅舎の工事への参画も予定しています。

当社は、私の祖父・田中正義が1949(昭和24)年に創業しました。創業当初はセメントの販売を主に行っていましたが、戦後の復興の中でベニヤ板の需要が高まってきたことや、建築技法の主流が「湿式*1」から「乾式*2」へと移行していくという時代の変化をいち早く察知し、取り扱う建材の種類を広げていきました。また、新しい建材は、地元の大工さんや職人さんには扱い方が分からず、敬遠されてしまうということがあったようで、施工できる職人を名古屋から呼び寄せたり、地元で職人を新たに育成したりして、材料と工事力を強みにしてきた歴史があります。

*1 漆喰やモルタルなどのように、壁材を水と混ぜて練り、壁に塗る工法

*2 木材やパネルなど、あらかじめ生産された建材を壁面に取り付けていく工法



左から、田中陽介社長、先代の猛雄会長、創業者の正義相談役（2020年12月に逝去）

——社長は、創業者である正義氏、先代で現会長の猛雄氏に続く3代目ですが、幼い頃は家業をどのような目で見ていらっしゃったのでしょうか。

子どもの頃は、祖父も父も仕事に忙しく、年中家にいないのが当たり前でしたし、祖父と父は仕事の話の家では全くしなかったので、家業のことはよくわかっていませんでした。祖母からは「あなたが3代目なんやで」というのをよく言われていましたが、当時はプレッシャーを感じるというより、「そういうものなんだ」と素直に受け止めていましたね。

高校生の時には、夏休みに倉庫番や荷物の積み込みのアルバイトをさせてもらっていましたが、今考えると、会社がどんなことをやっているかを、父が体験させたかったのかもしれない。その後は、会社を継ぐことを具体的に考えていたわけではありませんでした。いずれ会社を継ぐときに必要なことを学べばと考え、大学は経営学部に進学することにしました。

——学生時代には何に熱中されたのでしょうか。

学生時代は演劇一色の生活でした。きっかけは大学1年生の4月に野田秀樹さんの舞台を見たことでした。当時は福井から上京したばかりの頃で、とにかく新しいものに触れたかったです。そんなある日、たまたま舞台の当日券を手に入れました。演劇に興味があったわけではなく、有名な女優さんを生で見たい、とい

う軽い気持ちで観に行ったのですが、初めて生で見る舞台の迫力に圧倒されてしまい、その翌日には大学の演劇部の門を叩いていました。

そこからは、大学の演劇部で演技の稽古をしながら、外部の劇団に出演したり、オーディションを受けたりする日々を送り、大学3年の頃には、就職せずにこのまま演劇をやりたいと思うようになっていました。父をはじめ、周囲からの反対はありましたが、一度きりの人生だから自分がやりたいことをやらせてほしいと自分の思いを貫き、アルバイトをしながら、演劇を続ける道を選びました。

——その後、どういうきっかけで家業を継ぐために福井に帰ることを決心されたのでしょうか。

初めて帰ること真剣に考えたのは、大学を卒業して4～5年ほど経った頃のことです。ある日東京に一人でやって来た母に、「頼むから帰って来てくれ」と懇願されたのです。息子が戻ってこないことを責める周囲の声が直接僕に届かないように母が矢面に立ってくれていたのですが、それもだんだんと辛くなってきたようでした。自分が夢を追いかけることによって家族に苦しい思いをさせていいのだろうかと思ひ出しました。

当時は芸能事務所に所属し、舞台をやりながらドラマやCMなど少しずつ出演させてもらえ



Yousuke Tanaka

る機会が増え、軌道に乗りつつあった頃でした。自分の夢を追いかけるのか、それとも家族と共に家業を継ぐ人生を選ぶのかの二者択一であり、どちらかを選んだら、もう片方は諦めるしかないという葛藤はありましたが、最終的には福井の家業で生きていく道を選びました。

——入社当初はどんなことを考えていましたか。

「これからは家業の商売のために生きるんだ」と、強い決意を持って入社しました。入社当初は、最初から営業をさせてもらえるわけではなく、倉庫での荷受けや積み込みからのスタートでした。最初は、職人さんたちの少し荒っぽい雰囲気、これからついていけるのかと不安に感じることもありましたが、

僕が入社したのは2007年2月だったのですが、同年4月には本社が現在の場所に移転し、新社屋のお披露目の場がありました。その時に集まったたくさんのお客さまや職人さんたちの前で私は自己紹介をすることになったのですが、当時、本社の敷地の角に植えたばかりの細くて小さなしだれ桜があり、それと自分を重ねて「業界のことも仕事のことも何も分からず、何もできない僕ですが、いつか一人前になって満開の花を咲かせられるように頑張ります」というようなことを話しました。今となっては、とっさによくそんなことが言えたと思うので



Takashi Asabayashi

すが、台本が無い中、人前で堂々と話すことができたのは、役者としての経験が生きたのかもしれないですね。

——それからどのように経験を積まれたのでしょうか。

倉庫番をした後は、営業のアシスタントとして、お客さまのところにカタログや見積書を届けたり、新しい図面を取りに伺ったり、現場へ行って打ち合わせをしたりしながら、そのうちに何社か担当を引き継がせてもらい、少しずつ仕事を覚えていきました。

その後は、新しい部署の立ち上げに取り組みました。当時、建設業界ではさまざまな法改正が行われました。中でも、「住宅瑕疵担保履行法」の影響は大きく、新築住宅を建てる際に、住宅に瑕疵があった場合の修理費用を十分に賄えるよう、事業者は住宅瑕疵保険に加入しなければならなくなりました。すると全国の同業者の中で、そういった保険の代理店業務をやったり、あるいは個人の大工さんや小さな工務店さんに代わって、住宅性能評価や長期優良住宅などの申請代行を行ったりするような動きが出てきました。当社もそれに乗り遅れず、付加価値の高い提案をできるようにしなければならないと社内で進言したのですが、「じゃあお前がそれをやれ」と言われたのです。そこで、保険や補助金などに関連した業務を行う「営業企画室」を立ち上げることになりました。

立ち上げてみたものの、住宅の性能や保険に関しては素人です。それでも「ぜひサポートさせてください」と、大工さんや工務店さんを一軒一軒訪ね、説明していきました。すると、向こうもこちらが素人だということは当然わかりながら、それでも「お前がそこまで言うならやってみるか」と任せてくれました。

——俳優の時に培ったプレゼン能力が生かされたのでしょうか。

熱意を込めて堂々と話せるというのは、やは

り演劇をやっていた時に身に付けたものが役に立っているのかもしれない。

「経営者の武器は言葉だ」と言われますが、本当にその通りだと思います。言葉一つで、一緒に働く従業員が同じ目標に向かって進んで行けたり、もしくはモチベーションを上げたりできる。お客さまも、この人の言葉だったら信用できると認めてくれる。経営者は専門的な技能を持っているわけではないけれど、言葉という武器を持っているのだから、そこを極めていくことを大事にしています。僕は、言葉で熱意や思いを伝えることに関しては場数を踏んできたと思います。演劇をやっていた時は年間300日くらい稽古をし、稽古の前には必ず1時間の発声練習をしていました。それを9年間続けてきたわけですから、合計でおよそ2700時間も発声練習をしていたことになります。ずっとやり続けていたというものは、自分の貯金になっていると感じます。

新事業の立ち上げがうまくいき、その後は当社のビジョンの策定にも取り組みました。当社には創業者が作った経営理念がありますが、当時の福井本社には経営理念が額に入れて掲げられていたのに、誰も知らないという状態でした。一方で、当社は取引先や同業者とM&Aを実施することで小松や武生、小浜に支店網を広

PHILOSOPHY [経営理念]

私達は「人と暮らしの快適を創造する」を使命とし、その達成を通じて地域社会に貢献する。

VISION [ビジョン]

タッセイは常にお客様の願い・思いを先取りし期待以上の実現でお客様に感動を与えます。

タッセイはお客様満足を最大にする為に全社員の成長が何より重要だと考えます。

タッセイは社員の成長と満足の為に全社員の物心両面の幸せを追求します。

げてきたのですが、各支店では、支店長を中心に会社の理念をきちんと浸透させてくれていました。そこで、経営理念を今一度浸透させるために、理念は一切変えず、ビジョンを新たに作ることにしたのです。

僕のベースになっているのは、京セラの稲盛和夫氏の勉強会「盛和塾」で学ばせていただいた、「会社は従業員の幸福のために存在している」という考え方でした。僕にとって、それはとてもすんなりと腹に落ちる考え方だったので、それを基にビジョンを作りました。それからは、ビジョンを浸透させるために経営理念やビジョンの唱和を朝礼に取り入れたり、ビジョンを基に全社でどこを目指していくのかを共有するために経営方針発表会を行ったりといった取り組みを行っていきました。

——日本は少子高齢化が進む中で、住宅着工戸数が減り、働き手の数も減っています。厳しい経営環境の中で、数ある同業他社の中から自社が選ばれるために、御社はどのようなことに力を入れて取り組まれているのでしょうか。

当社には、建物の内外装工事を請け負う専属の職人集団「タッセイ職友会」があります。現在、職友会の約200名の職人の平均年齢は50代後半で、10年後にはおよそ半数の職人が65歳以上になります。取引のある大手ゼネコンでは65歳以上の高所作業を禁止しているところもあり、高齢化が進むと職人の半数が現場に入れなくなってしまう。地元のランドマーク的な大規模建築を行う際に、当社が受注を頂くことができるのは、施工力の高さと当社が擁する施工部隊の規模に強みがあるからです。その強みを維持するために、若い職人の育成には特に力を入れてきました。

職友会の親方たちも、かつては若い職人を何人も抱えて育てていました。しかし、バブル崩壊やリーマン・ショックなど、不況で仕事が減った時にも彼らに給料を払った苦しい経験から、親方たちは新たに雇い入れて育成することに対

して消極的になっていました。そこで、親方が新しい人を雇い入れて教育する場合、その給料の一部として、1人当たり月5万円を当社が助成するという制度を始めました。しかし、親方たちは「今まで何度も痛い目を見てきたから」と、制度の利用はなかなか進みません。

そこで、当社が力を入れることにしたのが自社での正社員職人の育成です。福井と石川の高校を20～30校ほど必死に説明して回り、募集をかけたところ、ありがたいことに初年度から4人が入社してくれました。

当初は彼らが所属する部署を「施工課」と呼んでいましたが、これまでの職人のイメージを一新し、格好良くてもっと誇れるような名前を付けてあげたいと考え、思いついたのが「TAT(Tassay Artisan Team)」です。特殊部隊の「SAT」をもじったネーミングで、専用のロゴやパンフレットも作成しました。

TATの育成と併せて、外国人技能実習生の受け入れも始めたのですが、徐々に現場に若い職人が増えてくると、彼らの働きぶりに刺激を受けたのか、職友会の親方たちも若い職人の育成に興味を持ち始め、先ほどの助成制度の利用が増えていきました。職友会の助成制度のスタートから今年で7年目、TATは今年5期生を迎えましたが、TATは現在36名、職友会の制度の利用は26名に上ります。10年後に職人の半数が抜けてしまうということを考えると、まだそれを補填できるだけの職人の養成はできていませんが、若い職人は着実に増えてきています。気を抜かずはまだ育成を頑張らなければいけません。今後は、長く働き続けていくための環境整備や体制づくりにもしっかりと取り組んでいきたいと考えています。

——AI、ロボット、IoTなど、技術の発達が目覚ましいですが、何か導入を検討されているものはありますか。

自社で施工ロボットなどを独自に開発するのはなかなか難しいのが現状ですが、人材育成や



TATの職人たちとTATのロゴ

工程管理をITで効率化することは、今後どんどん進めていきたいと考えています。

TATの人材育成に関しては、元々職友会にいた親方2人に、タッセイの社員になってもらい、教育担当として指導に専念してもらっています。しかし、TATも人数が増えてきたので、2人では十分目が行き届かないことも増えてきました。そこでTATの職人には、親方から聞いたことをすべて動画に撮るようにさせ、その動画をスマートフォンのアプリで一元管理し、全員で共有することにしました。

また、社員の目標管理にもクラウドの導入を進めています。毎月の各自の目標をクラウドで共有して、定期的に上司が個人面談し、アドバイスやフィードバックをしていきます。若い子たちには、ちゃんと自分を気にかけ、見てくれている先輩や上司が常に近くにいて感じてもらうことがとても大事なことで、それが可能となる仕組みづくりをいろいろと考えています。

工程管理でも、スマートフォンを使って、職人と進捗を常に共有し、随時指示を出していくようなツールを今後導入していきたいと考えています。

——今後、会社としてどんな分野を強化していきたいとお考えでしょうか

今後は人口が減り、建物が建つ数も間違いなく減っていきます。そこで、次の二つの取り組みを進めていきたいと考えています。

一つは、仕事の場を現在の主戦場である北陸エリアの外にも広げていくということです。一昨年、後継者の不在に悩んでいた滋賀県の内装工事業者とM&Aを行いました。そこは、壁紙・クロスと床工事に特化して、地元ゼネコンの仕事は何十年もやってこられた会社でした。これまでは、当社が単独でその地元のゼネコンさんに「仕事をやらせて下さい」と飛び込み営業をしてもなかなか相手にしていただけなかったのですが、この会社と一緒にになったことで、そのゼネコンさんにも話を聞いていただけるようになるなど、滋賀県で仕事をするための足掛かりができました。

もう一つは、一つの建物に関わる手段をいかに増やしていくかということです。現状の内装工事や外壁工事以外にも、太陽光パネルや蓄電池、屋根やガーデニング、カーポートなど、取り扱うアイテム数を増やしたり、あるいは基礎工事や電気工事など、できる工事の種類を増やしたり。それ以外にも、法改正があったり、新しい補助金ができるときには相談に乗ったりと、建設に関することはタッセイに相談すればすべて解決できると思っていただけるような存在になりたいです。

その一環として、3年前に不動産部門を立ち上げました。家を建てたいけれど、土地を持っておらず、住宅展示場に行っても「まずは土地を見つけてから来場してください」と言われてしまう。そうして土地を探しているうちに良い建売住宅が見つかると、本当は理想の家を建てたかったけれど、妥協して購入してしまうケースがありました。そういう方のために、「タッセイ不動産」が土地探しから資金計画まで一貫してお手伝いしていきます。

そのほかにも、住まいや介護、相続といった老後の心配事をトータルでサポートするために、弁護士や税理士、ケアマネージャーなど、相続や介護の専門家とともに、住まいの専門家である当社が協力するプロジェクト「うちのこと」の取り組みも進めています。

——最初におっしゃった『『建てる』を応援する』というのは、まさしくそういうことなんですね。

そうですね。昨年には株式会社福地とM&Aを行いました。福地は、木製家具の製造において日本トップクラスの技術力と生産力を持つ企業です。一般的に家具屋、木工所というと従業員5人程度の小規模な会社が多い中、50人弱の社員を抱える福地は、家具製造業としては比較的大規模な企業でした。しかも、幼稚園向けの家具や備品においては全国トップシェアを誇る企業と取引をしており、製品の品質も極めて高い。こんなに良い会社は全国を探してもなかなかありません。

福地も後継者が不在だったため、M&Aの相手を探していました。しかし、もし県外の大手家具屋が親会社になったら、職人たちは引き抜かれ、福井県外に移住しなければならなくなるかもしれない。しかし、職人たちは福井に住みたいからここで家具を作っているわけです。そこで、地元の企業の中に良い相手がいないかと考え、当社が候補に挙がったそうなんです。福地と一緒になれば、当社としても木・家具工事の大幅なレベルアップが期待できますし、内装工事と併せて、お客さまに作り付けの家具などの提案ができるようにもなります。当社では、一つの建物に関わる方法を増やしていきたいということを考えていたわけですから、ぜひ一緒になりましょうということで、話がまとまりました。

福地以外にも、後継者がいなくて不安に感じている会社や、やむを得ず廃業を選ばれる会社はたくさんあります。日本中の同業他社を手当たり次第にM&Aを行おうとは考えていませんが、北陸エリアの外側への事業エリアの拡大や、建物に関わる新たな分野やアイテムの拡大につながるようなM&Aは今後も前向きに検討していきたいと考えています。

新しくやりたいことはいろいろとありますが、結局のところ「タッセイで働いている社員

みんなが、この会社において幸せだったと思えるようなことを実現する」ということは忘れずにいたいです。どこにゴールがあるのか見えない不透明な世の中で、社員の幸せを実現していくことは難しいですが、それが私の使命だと思っています。

——最近、映画を撮ったとお聞きました。

建設業で働く若手職人をモデルにした映画「くもりのち晴れ」の企画・製作をしました。駅伝選手だった青年が、さまざまな悩みを抱えながら建設業の職人として成長していくというストーリーです。

監督は福井出身で、俳優もやっていた片山亭さんです。数年前に行われた「福井駅前短編映画祭」というイベントで知り合いになりました。彼は鯖江の漆器職人の息子ですが、漆器の道には進まず、俳優を続ける道を選びました。



映画「くもりのち晴れ」ポスター

一方で、僕は30歳を前に家業を継ぐために俳優をやめて福井に帰ってきた。もし道が少し違っていたら彼が福井で漆器職人になり、僕は東京で俳優をやっていたかもしれない。境遇が似ていて、とてもシンパシーを感じています。

映画は7月17日から福井駅前の劇場で2週間限定で公開させていただきました。この先、ほかの地域の映画館での上映や、動画配信での公開も検討しています。建設業界はどうしても、「きつい、汚い、危険」、いわゆる「3K」のイメージを持たれがちです。でも、実際に腕一本で建物を作り上げる人たちのことを、僕は尊敬しています。世間のイメージを少しでも変えて、建設業界に興味を持ってくれる人が増えたらとても嬉しいですね。

——本日はありがとうございました。

