

おおたの 経営者列伝

Story of a Owner
in Ota-ward

其の
1
小林剛太郎
ガクヨー 株式会社
代表取締役会長



人生は、全て勉強。
結局は、人ですよ。

会社概要

Company Overview

1970年創業、1982年設立の戸建・マンション・オフィス・工場・店舗のトータルリフォーム業。従業員は11名。現会長の小林剛太郎(77)が26歳のときに創業し、2020年に創業50周年を迎えた。現在は、「LIXIL リフォームショップ ライファ羽田」として、長男で社長の健太郎が切り盛りをする。

創業の経緯

創業した1970年は高度経済成長期。創業した経緯を小林に尋ねると、「やむにやまれぬ事情」があった。

小林は横浜国大に在学中、病身の実父を看病していて就職活動の時期を逸してしまった。当時の新卒採用は「青田買い」が横行している時期で、大学3年の終わりごろには大方の企業は採用活動が終わっていた。その後実父が亡くなり、卒業後に就職の世話ををお願いしに母校の恩師を訪ねると「小林、無理だよ。大手は新卒しか採らないんだよ」と言わされた。そこで初めて小林は、「いつたん大学を卒業してしまうと、大手企業には勤務できない」という現実を知った。自分で何とかして食べていかなくてはいけなくなり、知人から紹介されるままにできることをやってきた。

社名の「ガクヨー」の由来は、中国・湖南省岳陽市にある「岳陽楼」という楼閣である。小林の実父は生前「岳陽堂（がくようどう）」という看板屋を営んでおり、近隣でも結構名前が知れ渡っていた。そこで、「ガクヨー株式会社」にしたという。先に社名が決まって、そのあとからその時々で需要があって、自分のできることを全力でやってきた。

お金のない創業当時の状況を物語る、こんなエピソードがある。30歳で結婚した小林は、新婚旅行先である鹿児島からの帰路、新婦にこんなことを言った。「おい、悪いけど明日さあ、材木屋に16万円払わなきゃならないんだけど、なんとかしてくれねえか?」。新婚早々、妻に借金をしたそうである。妻は、「その時の借金をいまだに返してもらってない」と軽口をたたく。

修羅場経験

これまでに出会った修羅場や苦しかった経験は、「バブル経済の崩壊に伴う業績の悪化」だった。バブル景気の頃、大手企業が採用を大量に増やしており、それに伴う独身寮の建設が増えた。ガクヨーにも、一つの現場で2億円くらいの設備関連工事の注文がゼネコンから入るようになった。それまでに経験したことのないような大規模な受注だったが、何とかやりきった。すると信用が信用を生み、「今回もお前のところで頼むよ」とさらに受注が増えていった。人手の足り

ない中で受注だけが増えていく、自社の実力を超えるようになってきた。小林も徐々にその「異常さ」に慣れてきて、感覚が麻痺してきた。ある時、「これは、踊らされているな」と気づいた。今思えば、それが「バブル」だった。

そんな時、たまたま次の大口案件の打診があった。条件は悪くなかったが手形の決済に一抹の不安を覚え、「地元の注文対応による多忙」を理由にその案件を断った。数か月後に、その発注元は倒産した。「もしもその案件を受けたら今のガクヨーはなかったし、自分もいなかつただろう」と小林は述懐する。理屈を超えた「経営者の勘」だった。「自分で道を拓くとは、ひとつにはそういう勘が働くことだ」と悟った。

バブルの後始末は、大変だった。1994年(平成6年)頃になると受注高が急減し、従業員の削減にも手を付けざるを得なくなった。ともに闘ってきた仲間に退職をお願いする日々。小林は当時を振り返り、「それを彼らに言わなきゃいけないのが辛くて、何か月も会社に來るのが嫌だった」。身も心もボロボロになつた。30名近くいた従業員は、最終的に3~4人になった。

債務の一部を返済するために、自ビルを手放すこともせざるをえなかった。そのため現在の地に移転した。移転先是、大通りに面した交差点の角。信号待ちで止まった車に乗っていた方が店の電話番号をメモしてくれて、リフォームの注文の電話をくれることも結構あった。まさに「捨てる神あれば拾う神あり」である。



創業50周年を記念して
お客様や取引先に配布した記念品

おおたの経営者列伝

Story of a Owner
in Ota-ward



ガクヨー

株式会社

代表取締役会長

小林剛太郎



そんな時に長男の健太郎が、「おやじ、働かせてくれ」とやってきた。初めは「お前が来たって、働く場はない」と断った。自分と同じ苦労をさせたくないかった。気ままなサラリーマンになって、よその会社の社長の悪口を言ってる方がよほどいいと思っていた。結果的に健太郎の受け入れを認めたが、小林は従業員の手前、健太郎には厳しく当たった。可哀想だとも思ったが、「自分でやってみろ」と一年以上テーブルも与えなかつた。「それでも他に比べて甘かった」とも思う。

小林はあの時期を振り返って、「乗り越えた、って意識は全くないんだけど、終わってみたらそんな感じだった」という。

同友会活動の思い出

同友会では、初代の濱口隆明ら5人の大田支部長に「副支部長」として仕えた。そういう人脈から、ことあるごとに経営のヒントになるアドバイスや提案をもらった。「これだ」という形ではなかったが、「ああ、彼らは自分のことを見てくれているんだ」という安心感でもあった。「小林さん、良くなつたね」とは決して言ってくれず、「ダメ出し」という形でもらつたこともある。小林は、「人って、面白いんですよ」という。

日本ではまだ「修繕」と言って「リフォーム」という言葉がなかった時期に、小林はリフォーム先進国のアメリカ・カナダでリフォーム業界の視察をした。その視察で小林は「日本式リフォームの可能性」を見出し、これを推進すべく東京同友会に「リフォーム研究会」を立ち上げた。60社くらいが参加して共に勉強をした。中途採用を同友会の仲間と共同で始めたのも、大田支部だった。人の採用は

ハローワークを利用するものが主流だった当時、「一社でできないことをみんなでやろう」と、今でいう「転職フェア」を大田支部で企画・開催した。求職者にとどても効率的に複数の企業を回ることができて好都合だった。思い付きで始めたことだったが、途中から広告代理店やマスコミも巻き込んで、多少でも同友会メンバーのネームバリューを高めることにもつながった。産学協同という面では、品川支部と合同で都立高等専門学校の文化祭を応援したこともある。「卒業生を採用したい」という下心もあった。会場の一角に「同友会コーナー」を設けてもらって認知度向上に一役買つたりもした。

企業が発展していくにあたって同友会

の存在が果たした役割といえば、「人的交流」といえるだろう。「そのことなら彼に聞けばいい」と言われて、聞きに行つたことが何度となくあった。たとえ競合する企業であっても「ちょっと知恵を貸してくれ」と訪ねてくる人がいれば、自分の知る範囲で解決策をアドバイスすることもあった。

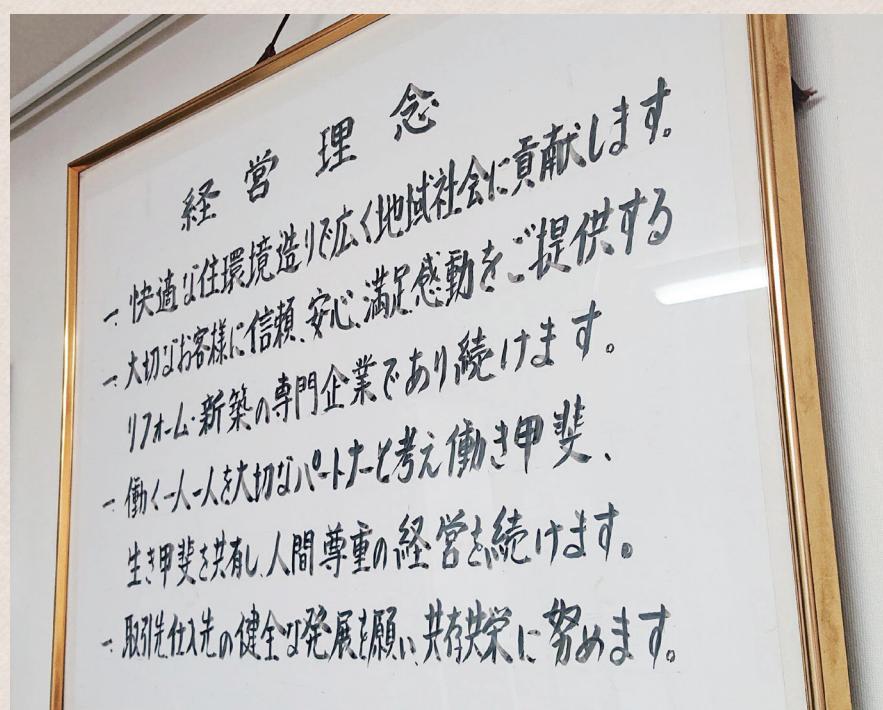
次代を担うみなさんへ

「経営者とは、トップとして企業を引っ張っていく存在。その目的は、働いている人を幸せにすること」だと小林は語る。売り上げや利益は常に回るものであるが、目的ではなくあくまでも結果だ。「働く一人一人を大切なパートナーと考え、生き甲斐、働き甲斐を共有し、人間尊重の経営を続ける」ことが経営の目的だという。

「大きな会社にはできなかったが、僕はこれで十分だと思っている」と、最後に小林は笑つた。

(文中敬称略)

故（ふる）きを温（たず）ね新しきを知る一大田支部の先達からこれから時代を生き抜くヒントを得る、【おおたの同友・経営者列伝】シリーズが始まりました。激動の時代を生き抜いてきた経営者の悪戦苦闘のドラマです。ご期待ください。



店舗内に掲示している「経営理念」