

経営の「こころ」を尋ねる 第15回

「人が力」

信じる心で

チャレンジを繰り返す



杉川 聡氏
第一ビルサービス社長

慶応大商学部卒。1981年第一ビルサービス入社。85年代表取締役社長に就任。同社を中核とする7社（同社、第一リアルティ、エポカフードサービス、エポカケアサービス、吉谷、ARCON、みどりホールディングス）で形成する第一ビルサービスグループを、2011年みどりグループに変更。その後、山陽サービス、広島まちづくりファンド、マリナーホッププロパティを加え、グループ会社は10社に。1957年10月8日生まれ、広島市出身。

永続する企業、伸び続ける企業の経営には職人的な姿勢がある。毎月1回連載でインタビュー。生来千鶴が、経営の「こころ」を尋ねる。

27歳で社長に 現場経験で協力を得る

大学4年の卒業式を目前に控えた2月に結婚し、妻の父が経営する会社に23歳で入社した。先代の死去に伴い27歳で社長に。当時、第一ビルサービスの主事業は清掃。

入社して3年間は、現場勤務だった。午前中は清掃の仕事、午後は営業回りが日課。親子ほど年の離れた現場のスタッフからは、

「あんたがやらなきゃ、いけんよ」と、ハッパを掛けられたという。

今思えば、訳も分からず会社に入っただけ現場経験をしたからこそ、社員や下請けの人たちが付いてきてくれた。先代が亡くなった後も、みんなに協力してもらえた。

12歳で元服！ 養われた自立心

父親はもともと、公務員。国鉄（現JR）の助役だったが、民営化を機に退職し不動産業に転身した。杉川社長が中学生になった時、「今日から1人の男として、お前と対峙する。自分で稼げ」と言っただけで、一切小遣いは無くなっ

想像より大きいのだと気付き、納得した。ソフトバンクや京セラ等、比較の対象は、日本のトップ企業の経営者たち。

視野は広く、そして高く。それを教えられた気がした。

無防備なほどに 人を信じる強さ

ビルメンテナンスの業務の1つ、警備の仕事では「鍵を預かる」という重要な任務がある。信頼なくしては成り立たない。

「人を信じる」

これまでも、そこから全てがなくなってきた。幹部たちとの出会いも、そうだった。フードビジネスへ参入した時は、食品卸問屋と共同出資で始めたが、責任者に困っていたとき、高校の同級生が助けてくれた。友人を信じ、社長に抜けてきて新会社を任せた。介護事業への参入は、人事担当者の同級生が看護師をしていて、やりたい介護施設があると聞いたのがきっかけだった。不動産事業をしているので、場所はあ

「じゃあ、やってみよう」と思ったという。

その人を信じて、まず、「やってみて、考える」それが、杉川社長のやり方だ。時にはだまされることもあるが、「人との出会いには、恵まれてきた」と言い切る杉川社長。

千のうち、1つくらいは事故に遭うかもしれないが、それを恐れず、無防備なほどに人を信じ、進むことのできる杉川社長だからこそ、きっと、同社の成長があるのだ。

在るものを発展させ
「1」プラス「1」を「10」に

新規事業への参入を、次々と推進している同社。昨年12月には、西区観音新町の大型商業施設「広島マリナーホップ」の全株式を取得して子

(第3種郵便物認可)

会社化した。再生に挑戦するというニュースに、驚かされた人も少なくないはずだ。

もともと同社の事業は、「お預かりしたものを管理したり、コーディネートする仕事」

「0」から「1」を創るタイプではないというが、在るものを発展させて「1」プラス「1」を「10」にするのは得意だ。

リニューアルしたマリナーホップには、目の前に広がる瀬戸内海やヨットハーバーを間近に見られる立地を生かし、カップルや、また愛犬との時間を過ごせるテラスを設置。宮島へは海から参拝もできる高速船でつなぎ、帰りには広島や近隣の土産、観光情報をそろえられるショップも作った。

ギャラリイもあり、北側の駐車場に面した壁には、アーティストの作品が描かれた。アートをテーマに今後、さらに充実を図る。

変わりつつあるマリナーホップからは、杉川社長の「本気」がピンピン伝わってくる。

障害者の就労支援 積極的な雇用に尽力する

10年先のビジョンは、たくさんの人を雇用できる商売をすること。

「特に、障害者雇用に力を入れ、現在の26人を、100人にしたい」

と杉川社長。

知的障害者の就職率は、以前は広島はワースト2だったという。しかし、清掃の仕事は、どの企業にもある仕事。障害者が携わるチャンスは多い。

これまで「すみません」「ゴメンナサイ」を言うばかりだった人が、仕事を通し、「ありがとう」と感謝され、初めて人に頼られ、褒められる経験をして、「生まれてきて良かったと思った」という話を聞き、そんな経験をもっと多くの人にしてみたいと考えた。給与をもらうわが子の姿に親御さんも本当に喜ばれる。しかし、「障害者100人の雇用は、単にラッキーで実現できるものではない」

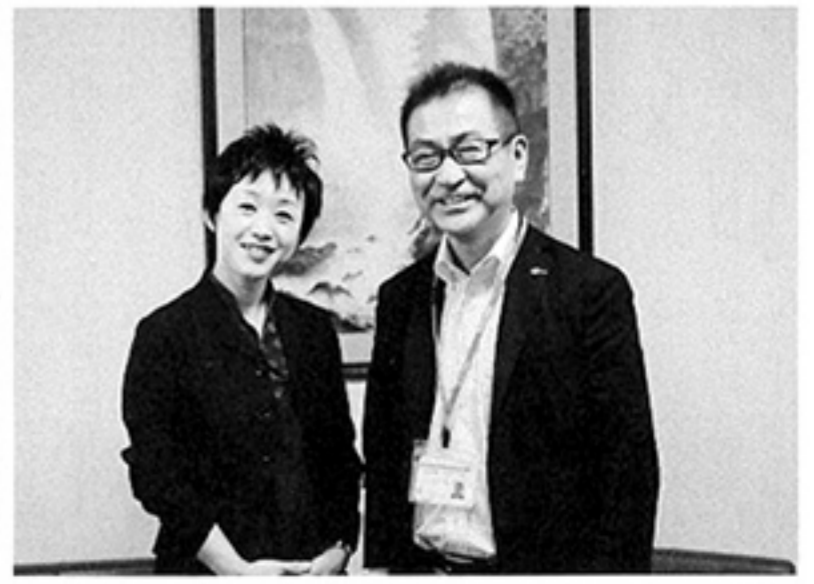
昨年杉川社長が会長を務める「公益社団法人広島ビルメンテナンス協会」では、障害者が働けるようになるまで指導し、即戦力に育てる就労支援を行っている。そこで清掃検定に合格した人を、会員各社で雇用する。

実は、20年ほど前に広島青年会議所（JIC）の活動の中で、タイの孤児院でボランティアをした折、「日本人は、1回きりなんですよ」と言われたことが、印象に残っている。その時は、孤児院の子どもたちのために日本人が親代わりとなつて支援し、手紙のやりとりをする「里親の会」をつくり、15年間続けた。

今、こうして進める障害者の就労支援も、たった1回のボランティアや、寄付で終わらせるのではなく、長期的な支援ができる仕組みだ。

1人1人の給与は少ないかもしれない。年商を数兆円にすることはできないかもしれないが、10000人の従業員を、1万人にすることは、きっとできるはず。

少教精鋭を目指すのではなく、「広く役務を提供することで、多くの人に働く喜びを感じてもらえる」



業界の特長を、実にうまく社会に生かす杉川社長の考えに、目からうろこが落ちた。



〈インタビュアー〉牛来 千鶴
ソアラサービス代表取締役社長。人肌感覚のクリエイティブ共同オフィス「ソアラビジネスポート」を運営。「広島に、あつたらしいなをカタチに」を理念に掲げ、地場企業とのコラボ商品開発や人材育成など、地域を元気にするプロジェクトを推進している。

【主な公職】中小企業基盤整備機構 経営支援アドバイザー、県立広島大 経営審議会委員、広島市産業振興センター理事ほか。

(第3種郵便物認可)