

振り出しに戻る

ひたすら掃除していた最初の3ヵ月。掃除修行がようやく終わり、それから約3年間は様々な職人さんの手伝いをする期間に突入したのです。鉄筋工や型枠大工に混じって働いたり、左官屋さんの手伝いでネコ（手押し三輪車）を押すといった作業が、延々と来る日も来る日も続きました。

バブル絶頂期の当時、仕事はキリが無くあり先輩の監督達は数億円の現場を担当するので手一杯。常に人手不足のところへ市内の自動車販売会社のショールームの工事が持ち込まれました。

初めて1人で任される工事が1億数千万円の仕事でした。

やっと、私が周りに現場監督として認められるチャンスが来たのです。あれ程、自信があった入社の際とは打って変わり、大きな現場に携わる職人さんの数、金額の規模を知り始めた私は、嬉しさより先に「本当に自分ができるのか!？」と不安な気持ちで一杯でした。

しかし、この現場は大きなトラブルもなく、工期も間に合い無事完成。この後は1億円規模の工事を次々に任されるようになっていきました。



全てが順調

この頃から、入社前に思い描いたイメージ通りの現場監督としての毎日が続きます。工期が短い現場を担当する時は休日出勤することもありましたが、夜7時前に帰宅して自分の時間をつくるようにしていました。

この時間を使い、二級建築士の資格取得に向けて勉強を始め、受験資格に必要な実務経験4年が満了した22歳の時に合格。

これで、晴れて私も二級建築士となりました。

仕事も好調の波に乗ってきたこの時期にプライベートでも縁があり、私は26歳の時に結婚する事ができました。

この頃、一級建築士の受験が近づいており、仕事が終わった夜間と休日には猛勉強をスタートしていました。



転機が訪れる

家族も得て、それまで以上の大きな仕事も任されるようになった生活の中で「ああ、このまま一生行くのかな」と漠然とした疑問が私の中でだんだんと浮かんできて、起業したい気持ちが交錯していました。

こんなにモヤモヤと考えていても仕方ない! 「今年12/31で会社を辞める!」と突然の決断をしたのです。

退職後は父の元で働き、起業の修行と準備です。

決心通りにS社を退職し、年が明けてから親方大工の父の元で働くことになりました。既に一人前になっている弟に付き、一から大工修行することになったのです。今からはとても想像が付きませんが、当時はゼネコンの下請けの大工仕事がメインで、私も末端の一職人で働きました。病院、学校、体育館、お金になる大工仕事は何でも請け負っていました。そして相変わらず勉強の毎日が続き、めでたく一次試験に合格。後は二次試験を待つばかりです。

二次試験の課題は「市街地に建つコミュニティセンター」の作図で制限時間は5時間半。試験が終わり試験会場を出た時の気分は、まるで“あしたのジョー”の力石徹との試合のラストのようなワンシーンでした。精根尽き果てた(燃え尽きた?)この頑張りで二次試験も合格。

私は晴れて一級建築士となりました。

念願の資格も取得し、下請けの仕事もひっきりなしで、私は現場で働きながら父から資金繰りも任されるようになっていました。

事件が起きた

父の元で2年が過ぎ、思い描いたスタートでは無いけれど、これがしばらく続くのだろうなと考えていました。そんな矢先、思いも寄らない事件が起きました。

『住宅工事を下請けしていた発注元の建築会社が倒産!』私達が働いた分の大工手間250万円が回収不能になったのです! 社員の給料が払えなくなる!

突然の事態に陥った青天の霹靂の大事件が、今後の私の人生をガラリと変えさせる大きなきっかけとなったのです。

「下請けではダメなんだ!」「元請けにならないと意味が無い! 俺はもう地下足袋を脱ぐ!」前の勤め先を辞める時に描いていた起業への思いが、ここで現実として大きく動き始めます。

ところが意外なことに、この決意に父から横やりが入ります。

ひどい痛手を負ったにもかかわらず、父は従来のスタイルを変える事はありませんでした。

「これからは、自分達でお客様から直接仕事を貰えるようにならないとダメなんだ」と説く私に向って「営業のお前の給料は誰が働いて出すんだ!」の一点張り。父は「働く=現場で肉体労働」しか頭に無い職人だけに私以上に筋金入りの頑固者です。「1年間俺は無給でいい! その1年で順調に仕事が取れたら俺に起業させてくれ!」と、私は全く勝手知らずの営業の仕事を1人きりで始める事になりました。

ゼロからのスタート

父の前で大見得を切ってみたものの、まるっきり手掛かりがありません。展示場も無ければ、お客様を呼べるような事務所も無い。真新しい名刺を作ったものの、さてどこへ行けばいいのやら…。営業トークもツールも持たず丸腰で戦場に向うのは心もとなく、手始めは知り合いを訪問することにしました。しかし、くる日もくる日も空振りばかりで、仕事を受注する事はできませんでした。

ある日、いつも通りにあまり期待をせず伺った訪問先で「どなたか建築予定の人をご存知ですか?」と尋ねると「いるよ! 紹介してやるよ!」と、待望の一言が! 絶対に逃せない大切なチャンス到来です。

こうして、念願の第一棟目のご契約を戴くことが出来ました。この初契約の時にはパソコンもコピーも無く、市販の見積書式を購入して全て手描きで見積書を作成しました。この時のお客様への感謝と、紹介して下さった方や助けてくれた方々の有り難さは、今でも忘れることが出来ません。

