

いざ起業へ

こうして無い無い尽くして始まった営業の仕事も最初のハードルを越え、最初の一棟を真剣に取り組んだおかげで、この後、続けて工事のご契約を頂くことが出来ました。父と約束した1年間で約1億6千万円の受注を私1人で取れた!という結果になりました。頑固な父も、結果を出した私に文句は一切なく、いよいよ待ちに待った私が起業する時がやってきたのです。

父の時代は社名を岡田建設と名乗っていましたが平成8年11月1日、株式会社岡建として、私の会社がスタートしました。

この頃1年を無給で働いた上に株式会社の設立に資本金1千万円を捻出。更に、作業場にあった年代物の加工機械が次々と壊れ始め、木材の加工機械400万円、トラックの買い換えで250万円。

私のなけなしの貯金も底をつき、残高はゼロの状態に…。

そんな船出でしたので、社長とは言え私の仕事場は倉庫の片隅に机がひとつ。感熱紙のFAXはありましたが、相変わらずパソコンもコピー機もない状態。コピーをする度に近所のコンビニへ小銭を持って出掛けていました。



会社の方針

最初の1年で実績が出て、この先を楽観視してはいられません。肩書きは社長ですが、まだ立場も給料も“父>弟>私”の順。それでも他に営業マンも事務職もないので、私の家族が食べられれば十分!と割り切って考えるようにしていました。

下請け仕事を一切止めて、自社で直接お客様から仕事を頂けるようになり、私は今後どんな会社になりたいのか真剣に考えるようになりました。

その頃、私が起業をするきっかけとなり、大工手間を未払いのままに倒産した某社で、新築の契約していた方から残工事の依頼を受けました。倒産会社の工事に携わった私達も未払いで迷惑をこうむっていましたが、それ以上に契約した会社が工事途中で無くなってしまう!という不運に見舞われていたお客様もいたのです。

本来、他社の仕掛かり仕事を引き継ぐのは避けたかったのですが、創業間もないこともあり残仕事を引き受けることにしました。そこに不思議な運命が待っていました。私が今後の会社の方針を練って全国の建築業者やハウスメーカーの資料を取り寄せて見比べていた中に、私の理想とする工法を施工していたFCのグループがありました。それが、残工事をお引き受けしたお客様の家で採用されていた工法だったのです。

以降、このグループに加盟して性能に絶対の自信を持てる住宅を造り始めるようになりました。多い年で年間10棟以上のご契約もありましたが、年毎に差があり、理想とする“毎年必ず10棟のご契約目標”には手が届かないものの「いい家を作っている!」と実感できる充実感がありました。

念願のオフィス

無い無い尽くした会社も、性能にこだわった住宅を手掛けるうちに、やっと新しいオフィスを構える計画が立てられるようになりました。私の机だけがポツンと置いてあった、これまでの大工倉庫の片隅では、さすがにお客様を招く雰囲気とは程遠く、念願だった新しいオフィスが創業4年目の平成11年についに現実のものとなりました。

この頃には、私も経験を積んでおり、初めてのお客様との面談もスムーズにこなせるようになっていました。

オフィスにはパソコンもコピー機も用意して、もう小銭を持ってコンビニのコピー機へ並ぶことも無くなり、これでやっと他の建築会社と肩を並べられる体裁が整った時期でもありました。



このままでいいのか？

こうして人生好転したかに見えるけど、またもや次の新展開を迎えるのが私のパターンです。そしてやはり今回も行く手に大波が待ち構えていました。

ある年の10月、その先3ヶ月間の仕事の見通しがパツパツ途絶えました。それまで、ご契約がある月と無い月のばらつきがあっても、ご契約が3ヶ月間、皆無ということはありませんでした。

下請け仕事をやめて、建築会社として順調な滑り出しをしたかと映っていても、新築間もない自宅兼オフィスの住宅ローンと会社の運転資金の借入れがあったのです。今だから、こうして過去の出来事として人にもお話していますが、当時は来る日も来る日もお金の返済の事ばかり頭に浮び、切羽詰った気分の毎日でした。

普段、何でも1人で決めて直ぐ行動する私が、さすがに今回は妻に相談を持ちかけました。

既に子供も3人。過去に私が独断で決めた退職や無給生活、起業という局面にも文句を言わず支えてきてくれた妻は、一切私の事を責めず「3ヶ月頑張ったダメなら、事務所も家も土地ごと売ればいいじゃない！ アパート生活に戻ればいいだけの話でしょう？」

この潔さにどれほど救われたことか。

これで私の気持ちも踏ん切りがつかしました。「やるだけやってもダメなら、会社をたたんで博多に移住だ！ 自分には物づくりしか向いていない。建築がダメなら今度はラーメン屋だ！」突拍子も無い話かもしれませんが、私は本気で腕一本で生活をするラーメン屋修行の道も考え始めていました。

人間そこまで腹が据わると面白いもので、それまでの張り詰めた表情があっさり消え失せて、苦戦したのが嘘のようにご契約が入り始めたのです。

この出来事以降は受注も順調になり、もう私だけでは手が足りず、スタッフが入社してありましたので、さすがに会社設立当初のように「自分達家族が食べていければいいや!」という訳にはいなくなっていたのです。

この時期から会社のスタイルも大きく変化することになりました。それまで、当たり前のように他の建築会社と同じく、お客様の家へ訪問する、いわゆる営業活動をするのを一切やめることにしました。

この頃からは、お客様のご家族それぞれの趣味や食事の好み、休日の過ごし方など生活スタイル全般を、かなり細かいところまで時間をかけてヒアリングしてから、プランに取り組むようにもなりました。既製品では無くお客様ごとにデザインし、常に高い性能を持つ家を造るのは、本当に骨の折れる仕事です。

私は、常に最新の情報も取り入れながら、自分も納得出来るクオリティを保つため、大量生産販売せずに数ある建築会社の中からOKAKEN HOMEを選んで頂いたお客様と一緒に、夢の広がる家造りすることを誓ったのでした。

