

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

むつみ造園土木株式会社
代表取締役 佐々木 創太 氏

1970年潟上市天王生まれ。日大生物資源学部卒業後、アゴラ造園(株)勤務を経て1999年むつみ造園土木(株)入社。父親の後を継ぎ2009年同社代表取締役に就任。

「競争社会」から「共創社会」へ！ その為にもしっかりと自分の軸をつくりたい!!

工藤 多方面において色々お世話になります！
そういえば佐々木さんは昭和45年生まれで私と同級でしたね。本日はよろしく願いたします。まずは経歴からお聞かせ下さい。

佐々木 私は現在の潟上市天王で生まれ育ちました。子供の頃は家の周りの原生林の中を暗くなるまで駆け回ったり、カブトムシやクワガタを採ったり、自然の中で遊び育ちました。小中学校は野球部に所属して、その後は南高校へ進学しバレーボール部に所属。一応勉強とバレーボール中心の高校生活を送り、進路を考える時期になった頃、当然、家業である「造園」についてもそれとなく考えました。しかし若い多感な時期で、色々なことにも興味があったので、親には自分は造園をやらないといけなだろうか？と一応相談しました。すると意外にも「別に好きにしたらいい」と。でも逆にそういわれるとやらないといけないという感覚になったのを今でも覚えています。結局造園を学べる日本大学へ進学。卒業後は秋田へ戻ること考えましたが、すぐに会社へ戻ってもすぐに戦力になれないと思い、練馬の造園会社で28歳くらいまで約5年間修業した後、30手前に家族三人で秋田に戻ってきました。

工藤 秋田に戻られた時、むつみ造園さんではどのような役職だったのですか？

佐々木 工事部の係長でした。一つの現場を自分で捌けるのか？ということだったと思うのですが、前の会社でもやっていたのでそこに関しては問題なかったです。

工藤 佐々木さんがいわゆる経営に関わり始めたのはいつ頃からでしたか？ またその頃の

印象的な記憶などはありますか？

佐々木 社長になったのは約10年前の40歳頃ですね。社長になって自分の体制になった時、まずは人に自分の意思を伝えることの難しさに直面したことを覚えています。自分がこうしたいという思いを相手に正しく理解してもらうことが当時は本当に難しくて、今ならやっと少しは分かりますが、それぞれの考え方や能力を発揮できる環境を作ってから物事を示していく必要性。当時は全く分かっていなかったように思います。

工藤 造園業界の現状も少しお聞かせください。

佐々木 我々の仕事は広く言えば建設業で、造園業はその中に含まれます。造園業は建設産業の中で唯一生き物を扱っている業です。これからはSDGsに象徴されるように、サステナブルといったところから付帯してくる部分は突破口と考えて取り組んでいくべきと思っています。我々は自分たちの仕事をよく空間ビジネスのサービス業と表現していますが、そういった観点がこれからより大事になってくると思っています。

工藤 確かに。一般的に建築業はサービス業の要素が少ないように感じがちですが、グリーンが関わることでサービス業に転じることができるフィールドが沢山ありますね。

佐々木 建設業というと公共工事が多いのでB to B (Business to Business)あるいはB to G (Business to Government)のようなイメージですが、同じ建設業でも造園業はユーザーとの直接やりとりもそれなりにあるので、B to C (Business to

Customer)も大切で、特にその部分ではサービス業の要素が極めて大切だと考えています。
工藤 なるほど。ちなみに会社的にB to Cの売上は全体のどのくらいの割合ですか？

佐々木 民間工事の下請け等を含めると40%くらいですが、本当の意味での個人は全体の約10%くらいでしょう。これから生き残っていくためには、その割合を上げていけないといけないと思っています

工藤 突然ですが、すごく感覚的な印象ですが、佐々木さんのイメージカラーってやっぱり緑ですね。造園業だからですかね。笑
佐々木好きな色は緑ですので嬉しいです。

感覚ということに関してお話をすると、我々造園の仕事は自己の五感センサーを磨き、お客様のニーズに応えられるかが非常に重要だと考えています。お客様がお持ちになったザックリとしたイメージに対して、いかに感性に響く提案ができるかが重要です。だからそういう印象を持ってもらうことは必要です。グレーとかモノトーンとかじゃなくて、良かったです。笑

工藤 なるほど。自己ブランディング努力の賜ですね。さて昨今の社会情勢の中で、自社が直面している問題はございますか？

佐々木 やはり仕事の内容が人に依存する部分が強いので、人材不足と技術継承は課題ですね。昔から職人の世界では「見て盗め」みたいな風潮がありますが、従来のように現場オンリーだと、一人前になるのにどうしても最低5年はかかります。今は様々な事情で時間が取れない中、機械化やVRの導入なども考えつつ、工夫しながら打開策を模索し

あきたBIZフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、
起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

ている中です。現場以外でも擬装模擬体験をして感性を養ってもらうこと。時間短縮もしつつ技術継承をしていくことがこれからの建設業では大切だと思います。

工藤 なるほど。以前建設業の方のお話をお伺いした際に、やはり同じように人材不足や技術継承について悩まれているお話を伺いました。

佐々木 生産年齢人口の分布からすると、我々世代での問題解消はなかなか困難だと思っていますが、自分たちが次の世代に向けて、機械化や無人化などを少しでも進めた上で「人にしかできない仕事をやる」という土台を作ることが大切だと思います。例えばRPAの促進、仕組みと仕組みをつなぐ部分のオートメーション化も重要です。新しい技術で従来の100%を担えなくても、今までの業務内容の50%を削減できれば残った部分で他のことができます。そういったところで工夫をしていかないといけません。

工藤 建設業界として或いは造園業界としてAIやRPAの導入は進んでいるものですか？

佐々木 いいえ。全くとっていいほど進んでいないかと思っています。例えば乗用の芝刈り機を自動芝刈り機にすると、イニシャルコストが非常に高額になってしまい全く採算が合わないのが現状です。ですから今は自分たち

に見合った形で無人化できる仕組み作りを研究しています。

工藤 なるほど。やはり造園業界も人にまつわる部分が肝ですね。最後になりますが、これから起業を考えている方、または起業家に向けてメッセージなどがあればお願いします。

佐々木 今は資本主義の中でお互いが競い合っているいわば「競争社会」ですが、高めあいながら共に世の中の社会課題を解決しつつ何かを創っていく「共創社会」に向かうべきだと考えています。利益優先主義ではなく、地域の発展や環境の改善が伴うことによって結果として収益性があるプロセスでないといけないと思います。それによりグローバルローカル企業として中央との差別化になり、地方がもっと元気になっていけると思います。また、自分には造園技術という思想が根っこ、軸にあります。皆さんの軸は何ですか？というところだと思います。それを見つけるために、5年10年と少し長い時間腰を据える期間も大切だと思います。あまり焦らずに見つ

けてほしいと思うことも多いです。今の若い方々は私たちの世代より情報収集力が高いと思います。最初は色々と経験するのは良いと思いますが、その中で本当にこれだと思えるところを専門的な視点で持ち備え、自分の軸をつくることはとても重要だと思います。

芸術や音楽とスポーツで リフレッシュ

仕事に生かす感性を磨くため、芸術や音楽に関わる勉強にもこれから時間を使っていきたいとお考えの佐々木社長。今から密にはじめたい楽器もあるようです。また幼少期から身体を動かすことがお好きとのことで、ここ二年ほど早朝のランニングと筋トレを継続的に行っているとのこと。心身のバランスを崩さないためのルーティンでもあるそうですが、何かに一生懸命になることで心が「無」になり、ふと良いアイデアが浮かんだりすることもあるそうです。そういえば工藤さんも同い歳でしたね。見習わなくてはい笑。

本日は貴重なお時間とお話を本当に有難う御財増した。

インタビュー

合同会社ジェグルス(共同事業体ジェイワン) アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター J-MOTHER'S 藤田 幸
企 画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)



※撮影のために一時的にマスクを外しています。