

## 「らしさ」にこだわり できるまで言い続ける

第一交易株式会社  
代表取締役社長

西 能 徹 氏



今年2月に創業60周年を迎えられましたが、会社の業態はどのようになっていますか。

内外装工事やリフォーム工事、土木建築資材販売などを行っています。現在の売上げ比率は、内外装が70%、リフォームが5%、建材が15%、コンクリート製造が10%となっています。

主要の内外装工事の状況は。

建物の天井・壁・床の下地施工から、クロス・天井・床材などの

仕上げ張りまでを行うのが内装工事ですが、今一番多いのが医薬品工場の内装です。クリーンルームのため、材料も特殊で、施工も通常より高度な技術が求められます。医薬品メーカーさんの工場建設を受注したスーパーゼネコン、中堅、地場のゼネコンさんから、当社が下請けとして内外装工事を受ける流れになります。佐藤工業さんとは一番長い付き合いです。これから期待できる仕事は。

ここ2～3年は新幹線整備に関する工事です。駅舎整備やホーム、白山車両基地の事務所などに壁や天井等の内装工事が出てきます。また、北陸では融雪ポンプ基地というものも結構あります。あと、既存の駅の改築や再開業事業の仕事も期待できます。

—信頼と高い技術力が強み—  
下請けの立場として、特にスーパーゼネコンから受注されるポイントは。

第一交易に任せれば、決めた工期で良い品質でやってくれるという長年の信頼関係ですね。価格の高い安いはそれぞれありますが、恐らく価格以外のものだと思います。施工するだけではなく、ちょっとした気遣いのなか、環境への配慮や、他の様々な商品・施工方法をいくつも提案できることが当社の強みです。

今年度のテーマとされている「第一交易らしさの構築」ですね。

そうです。仕上がったものは誰がやっても見た目にはそんなに変わりません。しかし、スーパーゼネコンの建物は見えないところがぜんぜん違う。品質について譲れない所にはお金をかけてやっています。一例を挙げれば、耐震天井の特殊施工です。これには、知識、技術、実績が重要となり、北陸では当社がトップを誇ります。また、工期の細かい打ち合わせをしていくときに、迅速な対応や協力業者の確保、現場での徹底など、他社の担当者よりうちのの方がいいなと思われるような安心感というか、つまり人ですね。今度頼むなら、同じ単価なら、第一交易がいいなと思ってもらえるようなことがブランドづくり、「らしさ」なんです。

### 毎日する事

- ①挨拶は 自分から明るく 大きな声で
- ②ラジオ体操
- ③日報(報告・連絡・相談)

### 躰をつくる15の教え

- ①挨拶:「おはよう」は すべてのはじまり
- ②服装:決められた服装・身だしなみ
- ③安全:安全は すべてに優先する
- ④保全:作業の前に まず点検
- ⑤品質:品質第一 信用第一
- ⑥作業方法:基本動作の励行
- ⑦5 S:すっきり ビカビカ職場と車
- ⑧衛生:食事の前に手を洗う
- ⑨健康:睡眠は十分に
- ⑩会議:会議資料は事前配布
- ⑪休憩:作業は厳しく 休みは楽しく
- ⑫防災:緊急時の連絡徹底
- ⑬通勤:交通ルールを守ろう
- ⑭管理者:率先垂範
- ⑮行動:5ゲン「現場・現物・現実・原理・原則」  
3即「即時・即座・即応」  
3徹「徹頭・徹尾・徹底」

—当たり前を書いて徹底—  
品質管理体制の構築に向け、社員教育はどのように。

改善し業績を上げを求める前に、社会人として当たり前のことを当たり前でできる人じゃないと役に立たないと信じています。必ずしてもらいたいことを「毎日する事」3つと「躰をつくる15の教え」にまとめ、事業計画書の一番見えやすい裏表紙に記載し、意識づけしています。

また、3カ月に1回の全体会議では、私からやりたいことを伝えますが、それができていないうちは、翌月も3カ月後も、できるまで我慢してしつこく同じことを言い続けています。よくコロコロと言ったことを変える人がいますが、できもしないのに次のことを言っても何も変わりませんし、できません。

ただ、タイミングが大事です。社員が分かるようになってから言

わないと反発します。やってもらいたいことは、あらかじめきちんと書いてみんなに説明しておくことが大切です。それで、できていないと「ここに書いてあるじゃないか」と言えます。基本ができて初めてレベルを上げていく。経営理念や行動方針では、知識を増やし能力を伸ばし、人間性を磨くことを勧めています。

社長の「今月の一言」というのもその一環ですか。

社長就任2年目から始め10年くらい続いています。そのときに思いついたことや、本をたくさん読むのでヒントにしていますが、結構大変です。うちは社員教育を兼ね部長以上が毎週2人ずつ読書感想を発表しています。約1カ月に1回発表することになります。ジャンルはなんでもいい。バラエティに富んだ本を毎月、発表者10人分読んでいます。

2008年に中部IT経営力大賞奨励賞を受賞されています。

2000年にこうえきネットという社内LANを構築しました。拠点をすべて結び、一人1台パソコンを置いて、見積もりから仕入れ、社内業務管理すべてを統一化しました。今では当たり前のことですが、当時は情報の開示なども含め評価していただいたみたいです。

—良いお付き合いが伝統—

社長就任から11年半経ち、創業60周年で会社のキャッチコピーを「for the one」とし、コーポレートカラーも変えられました。

次の世代を育てるためにプロジェクトチームを作って任せました。ただ社名は変えずに「第一に人と交わり易く、その人達と良いお付き合いが長続きすること」という祖父が掲げた志を引き継いで、キ

ャッチコピーは「あなたの一番になるために」となりました。

今後の展開は。

工場や事務所のリニューアル工事により注力したいと思っています。今までは造って壊して新しいものを建てるという時代でしたが、事務所も例えば骨組みは残して、性能を上げて使い勝手をよくするというような仕事を広げていきたいと思っています。環境づくりに奉仕するというのが経営理念で、事務所のエコや、フィルムを貼ったり太陽光パネルを取り付けたり、新しい提案を設備屋さんなどとタイアップして提案していく。1社ではできないことも、異業種とチームを作って取り組みたいですね。座右の銘は。

「過去は変えられないが、未来は変えられる」。変えるのは自分自身ですよと言っています。そうしないと未来は変わらないと、全体会議の最後には必ず言っています。

### — 略 歴 —

1960(昭和35)年9月生まれ。南砺市(旧福野町)出身。福井工業大工学部卒後、鈴木工業入社。1989年第一交易に入社し、1995年取締役、専務を経て、2001年から現職。日本JIC富山ブロック協議会第31代会長。

### 会社概要

#### 第一交易株式会社

創 業: 1952年2月  
 所 在 地: 南砺市苗島4785  
 資 本 金: 9,800万円  
 事業内容: 建設業(内外装工事、注文住宅、リフォーム工事)、土木資材製造販売、建築資材販売  
 従業員数: 50人(2012年7月現在)  
 売上高: 31億1,000万円(2011年12月期)  
 事業所: 福野本店、富山本社、金沢支店、配送センター、コンクリート工場  
 U R L : <http://www.daiichikoeki.com>