

経営者インタビュー

稲盛和夫氏の経営哲学「フィロソフィ」を自社流にアップデート
「誰と働くか」のコンセプトにより県内外の学生を惹きつける

株式会社田村ビルズグループ 代表取締役 田村 伊幸 氏



(株)田村ビルズグループ 田村伊幸代表取締役

今回の「経営者インタビュー」でご紹介するのは、山口県を基盤に不動産・建築事業や環境関連事業を手掛ける(株)田村ビルズグループの田村伊幸代表取締役です。インタビューでは、「フィロソフィ」を軸とする経営手法や、「住む」にこだわった事業多角化、「誰と働くか」を訴求する採用方針等についてお聞きました。(聞き手は(株)山口銀行 小池政弘専務執行役員山口支店長)

●創業 140 年超、時流を捉えて事業が変遷

(株)山口銀行 小池政弘専務執行役員山口支店長
(以下、小池)：最初に、貴社の沿革をお聞かせください。

(株)田村ビルズグループ 田村伊幸代表取締役
(以下、田村社長)：1879(明治12)年に現在の長門市で食料品店として創業しました。ほどなく生活必需品の販売も始め、1972(昭和47)年に父が田村建材(株)を設立し、建材販売にシフト

しました。私が社長に就任した2009年に不動産事業をスタートし、現在は不動産・建築事業と環境リサイクル事業が2本柱となっています。

父の代でリフォーム工事に参入し、現場で生じる廃棄物を処理するため、産業廃棄物処理業の許可を取得しました。これが当社の優位性、さらには私の人生の転機にもつながっています。

小池：140年を超える歴史の中で、時流を捉えて事業を変えておられるのが印象的です。

田村社長：代々の経営者や従業員が努力した結果、生業が変わったように思います。但し、時流に沿わなければ頑張る土壌ができないのも確かですし、この流れはDNAとして受け継がれているかもしれません。

小池：まさしく「不易流行」の実践ですね。



昭和期の同社

●東京の大学に進み船井総研に就職も、阪神淡路大震災での被災を機にUターンを決意

小池：ご幼少の頃の思い出はいかがですか。

田村社長：金物や荒物で家の周りが埋め尽くされ、「金物屋のせがれ」と呼ばれていた記憶があります。ちなみに、香月泰男氏のオブジェで有名な「おもちゃ」には、当社で取り扱っていた針金が用いられています。

小池：東京の大学に進まれたそうですね。

田村社長：家業を継ぐつもりは毛頭なく、田舎から出たいとの一心でした。東京で起業したいと考え、経営を学ぶべく、大卒後は船井総研に入社しました。他社も内定していましたが、同社は唯一、経営トップ（創業者の船井幸雄氏）の最終面接があり、これが決め手となりました。ちなみに船井氏の面接では「田村君はツキがあるのか」の一言でした。

小池：入社3年でUターンされたそうですが、なぜでしょうか。

田村社長：神戸に住んでいた時、阪神淡路大震災に遭遇し、私は無事でしたが家には住めなくなりました。勤務地の大阪に向かうため、電車が動いていた西宮まで6～7時間かけて歩いていると、辺りは怪獣が踏みつぶしたような状態。がれきの山を見ながら歩いて西宮に着く頃には、山口に帰郷し開店休業状態だった産業廃棄物処理業に本格的に取り組もうと考えていました。

小池：大震災に遭われて絶望的な状況で、今ほど着目されていなかった産業廃棄物処理業に一筋の光を見出されたのは、アントレプレナー的DNAの賜物ですね。

●経営哲学「フィロソフィ」を導入、業績向上に裏付けられ社員に浸透

小池：ご帰郷後の仕事はいかがでしたか。

田村社長：現在の本社がある山口市で、1人でトラックを運転して廃棄物を収集し、処分場に持ち込んでいました。他にも、私は高い所が苦手なのですが、足場を組む仕事もしていました。



小池：稲盛和夫氏の「盛和塾」に入られたと聞きしました。

田村社長：専務時代に、経営の判断軸のヒントを得ようと入塾しました。社長就任後は、稲盛氏の経営哲学「フィロソフィ」を取り入れ、社是や経営理念を定めた上で、朝礼などあらゆる機会を捉えて浸透を図りました。ところが、求心力が欠けていたせいか、社員に理解してもらったと手応えを感じるまで3年かかりました。

小池：どのように浸透していったのでしょうか。

田村社長：社長就任初年度に業績が黒字回復し、昇給や賞与増額が実現すると、「新社長が変なことを始めた」といった雰囲気が変わりました。中途退職が減り、お客様から褒められることが増えるなど、効果が目に見えてきたので、フィロソフィが求心力を持ち始めたわけです。その後、2016年の盛和塾世界大会での発表をきっかけに、自社流にアップデートしました。



盛和塾世界大会での発表

●「まず思う」から実現した盛和塾世界大会での発表、自らの経営方針に確信

小池：盛和塾世界大会のご経験について、詳しくお話しいただけますか。

田村社長：毎年参加していた世界大会では、素晴らしい経営者の話に圧倒されました。2015年に開催された世界大会の帰途で、稲盛氏の前で発表できるよう頑張るとブログに書き込んだ

のですが、その翌年の世界大会で発表者6人のうちの1人に選ばれました。

真っ先に思い浮かんだのは、松下幸之助氏の「まず思う」という言葉です。稲盛氏が松下氏の講演会に参加された際に、ある経営者がダム式経営（注）のやり方を質問したところ、松下氏は「まずダム式経営をやろうと強く思わんといかんですなあ」と答えられたそうです。会場には失笑が広がった中、稲盛氏は「経営者は“できる、できない”ではなく、強い願望を持つことが大切」と衝撃を受けられたそうです。

当日は、稲盛氏や国内外約5千名の経営者の前で30分ほど話をしました。稲盛氏からお褒めをいただき、自分の経営方針は間違っていないと確信しました。そこで、「守破離」の「守」から「破」に移行すべく、「TAMURAフィロソフィ」を制定しました。

（注）「ダム式経営」（「ダム経営」ともいう）：パナソニックグループの創業者・松下幸之助氏が昭和40年の関西財界セミナーにおける講演で提唱。ダムに入れた水を必要に応じて徐々に流していくように、最初から一定の余裕をもたせる経営のあり方。需要変動時に品物が足りなくなったり余り過ぎたりしないように、余裕設備を動かしたり休ませたりして、安定的な経営を進めるというもの。＊資料：同社ホームページ他

●フィロソフィを最上位概念として設定

小池：フィロソフィや経営理念、社是について改めてお話しください。

田村社長：目指す企業像「フィロソフィのあるグレートカンパニー」の実現に向け、フィロソフィと社是・経営理念を定めています。

中でもフィロソフィは、全従業員共通の価値観・判断基準であり、全78項目を手帳にまとめ、皆が携帯しています。会社のだ真ん中に、最上位概念としてフィロソフィを置いているので、社員にとっては安心感があり、何かを始めるとき・変える時に手帳と照らし合わせています。

フィロソフィは非常にストイックで、私自身

が完遂できていない項目を社員に伝えたりしています。立場に関係なく、自己反省に活用することが最大のポイントだと思います。

目指す企業像：フィロソフィのあるグレートカンパニー

社是：心を高める、経営を伸ばす

経営理念：「ともに豊かに」全従業員の物心両面の幸福を追求するとともに、地域・業界の進歩発展に貢献する



●「住む」にこだわった「ALL LIVING」をコンセプトに事業を多角化

小池：事業の特徴をお話いただけますか。

田村社長：不動産・建築分野に関しては、「ALL LIVING」というコンセプトを掲げています。人口減少下で成長するには多角化が必要ですが、前提として「飛び石を打たない」との方針を掲げ、「住む」にこだわる観点から、暮らしの全て、即ち「ALL LIVING」に思いを込めました。現在は「LIFE FAN BOX」のブランドで、建売住宅や中古住宅買取再販、投資用アパート販売のほか、賃貸仲介や不動産全般の売買仲介を手掛けています。

特に投資用アパートの販売では、山口県内の当社不動産拠点9店舗から集まる土地情報を元に安定した利回りで商品企画をしています。建物建築から入居付けまで自社で行い満室の状態で販売し、その後の賃貸管理まで行う地域密着型企业としての一気通貫スタイルで大変好評をいただいています。

加えて、国内で700店舗超を展開する「ハウスドゥ」のフランチャイズに加盟しています。十数年前、不動産の「不」の字も経験がない中、入社したばかりの新入社員を中心に1号店を出しました。無謀な挑戦だったかもしれませんが、当時は新しいことをやらなければという危機感があり、これも「まず思う」の精神だったのでしょう。

小池：環境関連事業の特徴を教えてください。

田村社長：廃棄物を収集し、自社プラントによる中間処理を行った上で最終処分場に持ち込むという、一気通貫での対応が強みだと思います。廃棄物処理業と不動産・建築事業の両方を本格的に手がける企業自体、珍しいと思います。

小池：「住む」に関連する一気通貫の事業ポートフォリオを構成されているのが強みだと思います。デジタル化・DXにも積極的に取り組まれていますね。

田村社長：社内で作成したロボット（RPA）が何体も稼働しており、特に単純繰り返し業務の生産性を大きく上げています。また、福岡本社設立によって組成したWEBマーケティングチームでは、従来外注していたWEBマーケティング業務の内製化をどんどん進めています。そして当社で開発したSaaS型不動産情報MAPシステム



投資用アパート

「スモ〜ラ」は業界でも画期的なサービスで、リリース1年で山口県内の住宅・不動産会社様45社100IDの方々に使っていただけるようなヒット商品となりました。今年の夏以降は福岡県や熊本県でもサービスを開始して2年以内には九州全域でサービス提供したいと考えています。

小池：PR活動にも積極的ですね。

田村社長：一般消費者における知名度向上が課題と考え、接点を増やし、山口市の活性化にも貢献すべく、7月に中心商店街のビルに「LFB TOWER」をオープンします。

毎週土曜日に元TBSアナウンサーの柊田絵理奈さんと私がMCとしてラジオ番組を放送してきましたが、7月からはYouTubeに場を変えて柊田さんと一緒に情報発信をしていこうと考えています。今年2月にはフリーマガジンも発刊しました。

●「誰と働くか」を訴求する採用方針、シェアハウスは社員本人・親からも好評

小池：採用活動も特徴的ですね。

田村社長：私が社長に就任してから採用活動に力を入れ始め、社員数は当時より170名くらい増えました。採用に関しては当社のフィロソフィに共感・共鳴する人と働きたいという思いをアピールしています。その象徴が「どこでではなく、誰と働くか」というキャッチコピーです。

約20年前の合同就職説明会では、当社ブースが閑散としていたのに対し、大手企業ブースは大盛況でした。そこで、人対人なら大手に勝てるという思いをキャッチコピーに込めました。大企業でも中小企業でも、組織の最小単位の人数はあまり変わりなく、毎日顔を合わせて言葉を交わしながら働く人は企業規模に関係なく4～5人程度です。それならば「誰と働くか」

はとても重要だと考え、それを訴えるようにしました。

小池：県外出身の学生を多く採用されていますが、採用に苦勞されている中小企業が多い中、どのような工夫をされていますか。

田村社長：新卒採用の8～9割が県外出身者です。昨年は15名、今年は11名の新卒社員が入社してくれました。全員が規模や条件ではなく、当社の「人」をみて入社してくれています。

最近ではリクルートサイトをリニューアルし、SNSを中心に学生向けに情報を発信しています。また今年から初任給を大幅にアップするなど、様々な取り組みをしていますが、福利厚生・人材育成の一環としての「シェアハウス」はユニークな取り組みかもしれません。1人暮らしの若手社員をサポートする上で、社員同士が緩やかに繋がる仕組みが必要と考え、リノベーションした2世帯住宅で共同生活する取り組みを始めました。経験者は口を揃えて「良かった」と言いますし、ずっと住みたいという社員もいます。私はすべての内定者のご家族と面談するのですが、シェアハウスであれば急病時にも面倒を見てくれる誰かがいるため、特に県外学生のお母さんが安心されます。

他にも、入社3年目までの社員を「ルーキー」と名付け、毎月1回勉強会をして、その後に



内定者への会社説明会

皆で食事に行くという通称「コンパ」を15年以上続けています。

当社が2019年に、山口銀行が受託された寄付型私募債の第一号となり、山口大学・山口県立大学への寄付を行ったのも、「企業は人なり」という思いが強く、地元の人材育成にも貢献したいという考えからです。

●能力を私物化せず、「すべてのステークホルダーによかれかし」

小池：今後の目標や将来像をお聞かせください。

田村社長：フィロソフィに忠実な経営という一点に尽きます。具体的な事業では、昨年、福岡大名ガーデンシティに開設した福岡本社をベースに、九州でも成長したいと思っています。

「TAMURAフィロソフィ」にも盛り込んでいるのですが、稲盛氏が「能力を私物化してはい

けない」と語られています。田村ビルズグループのポテンシャルは、多くの人々のために使わなければならないということです。「すべてのステークホルダーによかれかし」との考えの下、地域社会にも貢献すべく、様々な取り組みを進めたいと思います。

小池：興味深いお話をお聞かせいただき、誠にありがとうございました。

■会社概要

名称：株式会社田村ビルズグループ
創業：1879（明治12）年
田村建材㈱設立：1972（昭和47）年
持株会社設立：2014（平成26）年
資本金：1億円
従業員数：247名（インタビュー時）
事業内容：不動産・建築事業、環境リサイクル事業
山口本社：山口市黒川400-1
福岡本社：福岡市中央区大名2丁目6-50 福岡大名ガーデンシティ
URL：<https://tamura-builds.co.jp/>



本社ロビーで社員の皆様と

真ん中左が(株)田村ビルズグループ 田村伊幸代表取締役 前列左から2人目が河村英治取締役
真ん中右が(株)山口銀行 小池政弘専務執行役員山口支店長