

## 米持建設株式会社 代表取締役社長 米持大介



大学卒業後、大手ゼネコン会社に入社した米持大介さん。そのときは、いわゆる「技術屋」だったと言う。その後、米持建設株式会社の起業者である父・故米持善昭氏の考えを受け継ぎ、2010年3月に該社の専務に就任。そして、2012年に代表取締役社長就任。これだけ聞くと、とんとん拍子で進んできたように思えるが、そうではない。大手を経験しているからこそ、中小企業の大変さを知り、「最初の頃はよくいじけていました」と。大手に勝ることとは何か？

### テクニックにこだわりすぎると、信頼関係が築けない。



「専務としてここに来たとき、技術面であるテクニックが重要だと思っていたんです。だから、お客さんに対して一辺倒に接してしまった時期があったんです。相手側は求めてもいないのに、こういうことも出来ますよ、そうすると金額はいくら追加ですよ、という感じに。テクニックにこだわるとお金を重要視してしまって、『お前は金ばっかか』と言われたときがありました。そのときに、相手の顔をきちんと見て、お客さんが何を求めているのか感じ取って対話をするのが重要なんだと気付きました。先代の頃から“対話力”というのは最も大事にしてきたことでしたが、その重要性を実感した瞬間でしたね。うちの口コミ率が大きいんですが、それは対話力が関係しているんだと思います。」

### 建物を造る上で重要なこととは？

「やはりお客さんに喜んでいただける“質”が一番大事です。良い職人さんがいればそれなりに良いものは造れるわけですが、その質をさらに上げるのは“対話力”なんですよね。僕たちの仕事には設計図書というものがあるんです。いわゆる指示書で、その指示されたものを指示された通り造るだけなら誰でもできるわけです。図面には書かれていない、細かなお客さんのニーズを掘り下げていく。こだわっている部分はどこだろう、とか。本当の意図を掘り下げてやれる能力は、うちは高いです。お客さんにとっては僕らの専門用語って分



からないでしょ。だから、分かりやすく説明したりね。でも僕、社員には細かな説明はしないんです。考えることをして欲しい、と思って。そうすることで、お客さんに説明する力だったり、ニーズを引き出す力がついてくるはずですから。」

### 大手との違いは、ブランドがあるかないか。

「大手には、圧倒的なブランドがある。設計図書が全ての世界。でも、うちにはないから個人の能力を磨くことが必要なんです。表に出る現場監督や社長である僕の能力にかなり依存してくる。“〇〇会社の米持さん”ではなく“米持さん”といった感じに。僕は、経営感覚がないままここに来たので、簿記学校の夜学に通ったり、地域の経済団体で経営者の人とたくさん話す機会をつくりに行きました。そこで自己研鑽をしましたね。あと、今、本当だったらぼくはマネージャーという立場で徹していないといけないけど、まだプレーヤーでもあるんです。この間も現場に行きましたし（笑）現場の感覚を逃さない為にも、まだまだプレーヤーでもいたいですね。」

(取材日：2013年1月19日)



【プロフィール】 米持 大介 (よねもち だいすけ)

東京都で生まれ育ち、今年で36歳。米持建設株式会社の起業者であるお父様が逝去され、2012年5月に代表取締役社長就任。“対話力”を重要視する中で、自身の今後の課題は「より丁寧に話すこと」なのだそう。

米持建設株式会社 <http://www.yonemochi.co.jp/>