



# Executive Interview

エグゼクティブ  
インタビュー

no.72

このコーナーは神奈川トヨタのお客様である経営者の方にお話を伺うコーナーです。

株式会社 フォーム 代表取締役

## 奥村 尚裕 様

厚木市で建築業を営む株式会社フォームは、近年、リフォームに力を入れています。長年住み慣れた家をリフォームすることでお客様が得られるメリット、仕事としての面白さなど、代表取締役の奥村尚裕氏に語っていただきました。

### ■家づくりは丁寧な作業の積み重ね

#### ——会社設立の経緯を教えてください。

18歳で大工に弟子入りし、何人かの親方の元で経験を積み、24歳で一人親方として独立。若手を6人育成しました。株式会社フォームは31歳で設立。偶然にもこの記事が出るタイミングで42歳の誕生日を迎えることになりました。様々な業務形態がある建築業界ですが、うちは現場ごとに専門の職人たちとチームを組んでいく方式です。

#### ——厚木出身で地域に根ざした仕事をなさっていますが、厚木の特徴とは？

まず、東京方面、箱根・小田原方面と、どこへ行くにも便利。そのせいか大企業の工場が多いです。当社がお受けする仕事も厚木市内が中心です。

他地域と比べて一世帯当たりの子ども

の数が多いと思います。うちは5人いますが、3~4人は普通に見受けれます。都心に比べれば地価が相対的に低いため、家を建てる際には建物に予算をかけることができます。もちろん、呼びがかかれば、県内や東京方面の仕事もお受けしています。

#### ——リフォームに力を入れているそうですが、その理由は？

建築基準法が変わってきているので、家が古くなり、新築に建て替えをしようとする、同じ大きさの土地の中で建てられる家は、以前よりも小さくなってしまふケースが多いのです。建て替えるよりも、リフォームの方がいいと思います。子どもが戻ってきて二世帯住宅を建てたいという方には、リフォームの方を強くお勧めしています。長年住んできた家には、思い出も数多くあると思いますから、そこも活かすことができれば、と。

工事を行う側としても発見があります。この間手がけた築60年の家の天井裏は丸太でした。土壁の中には強固に編まれた竹。今の現場では教わることない作り方がたくさんあり、勉強になります。工事中に見たことのないようなドリンク缶や雑誌が出てきたり、そういった面でも面白いことがありますよ。

### ■お客様の気持ちに寄り添う

#### ——お客様の要望は多様化しているようですが、気をつけていることは？

まずはお客様と話すことです。僕の立場は直接話せるのがメリット。仕事の話からではなく、趣味や生活スタイルから入り、方針を決めていくようにしています。できる限り実物を見てから決めていただきたいので、メーカーのショールームと一緒に見て回ったりします。

それなりに費用をかけるのですから、



# 住宅への想いは人それぞれ。 お客様の「夢」を叶える手助けに。

お客様が迷い、選ぶ時間も必要だと思っています。例えばクロス(壁紙)は大きく部屋の印象を左右するものですから、最初に見本帳を渡しておきます。クロス工事は終わりの方の工程になるので、それまで悩んでいただきたい。イメージがわかなくなったらモデルルームを見てもらって現物に触れて欲しい。そこは大切にしています。そうして納得いくまで考えてくださった方がいいのです。

リフォームは、新築以上にその人の個性が伝わってくる気がします。だからなるべく「無理です」とは言いたくないし、お客様の気持ちに寄り添っていきたい。マイホームは「夢」です。僕は夢を作るのだから、お客様の「夢」を壊さないよう、一つ一つを大切にしていかなければならないのです。これは僕が若手に向けてよく言う言葉でもあります。

## ——では、現場をまとめる責任者として心がけていることは？

やはり、話すことですね。電気や水道などの設備、床やクロスを貼る内装など、一つでも欠けたら工事はできません。親方として、夏場の水分補給や休憩の



取り方などでケガを防ぐ環境を保つのはもちろんですが、ギスギスした空気だと不都合が生じやすいので、皆の意思、意見を理解するためにもたくさん話します。そうすれば工程や工期に問題が起きたとき、「できない」ではなく、互いに譲り合い、調整しやすくなりますから。僕は責任者ですが、皆が平等だと思っています。「ありがとう」「ごめんね」はよく使う言葉かもしれません。上から自分の考えを押し付けるようなことはしません。そこからは反発しか生まれませんから。

## ——これからの展望は？

まずはリフォームのイメージをよくしたいです。家は住み続けていけば、必ず手を入れなければいけないところが出てくるもの。僕が勧めるのは、あれもこれも直すのではなく、無駄なことは省き、必要なことだけ行いましょうということ。少しでもコストがかからない方法を考えていき、結果的に予算が残れば何か自分の好きなことにでも使っていただければいいと思っています。

よく提案しているのが、新築でお子さんがいる家庭でウッドデッキを作った場合、ペンキを塗らず、作業をご家族にお任せすることです。ペンキを塗らない分、費用を抑えることができますし、家族で楽しんで塗る喜びも生まれます。そうすれば自然

に家に愛着もわきますし、結果的に家を大事にしてくださいます。風雨で年月が経つと、どうしても何年かには一度は塗り直さなければなりません、その時にも業者に頼らずにできると思います。

あとは人がやっていないこともやってみたい。賃貸マンションなどでも、釘などで傷つけずに収納を増やす方法だとか、プロとしてアイデアを提供していきたいですね。ものづくりが好きな人は増えていきますし、道具も手軽に買える時代になりました。社名の「フォーム」は形、形式を表す言葉からとって命名したのですが、そこを飛び越え、形式にとらわれない発想を大切にしたいと思っています。



## <インタビューを終えて>

「会社のサイトは作ろうと思えば作ることができるけれども、基本的にアナログ人間なので、パソコンがあまり好きではない」「話すことや、実物に触れて理解して欲しい」と。新しい物の良さも認めつつ、培われてきた時間やものを大切にする方でした。18歳で神輿会に入り、年間30~40回ほど神輿を担ぎ、20年以上祭りに関わってきたという、ご自身の趣味からの影響もあるのかもしれませんが。

## 株式会社 フォーム

〒243-0813  
神奈川県厚木市妻田東2-22-16 1F-2  
TEL:046-259-5747  
FAX:046-259-5847