



フォレスティ峯岸 100年誌

ルーツを探る 其二

現会長である峯岸良慥氏はどのような時代を生き抜いてきたのか。フォレスティ峯岸の決して平坦ではない発展の道筋を辿っていきます。



第二章 前編 良慥の時代

1 パッション、ミッション、アクション

峯岸良慥が社長として歩んだ時代は、日本が敗戦から立ち上がり、経済復興を遂げた時代。木材業界も大きく変化した。並みの豊かさを求める時代から、1人ひとりの個性に即した多様な豊かさを求める時代へと移り変わる転換期であり、量の供給から質の確保へと、営業ではエンドユーザーのニーズに寄り添うことが求められていた。良慥は、この激しい変化を理詰めだけで乗り切ったのではない。「必要とされるのはパッション、ミッション、アクション」という良慥の言葉にあるよう、感性や人の心の有様が大きく関わっている。



3代目 社長 峯岸 良慥



昭和六十年頃 高砂

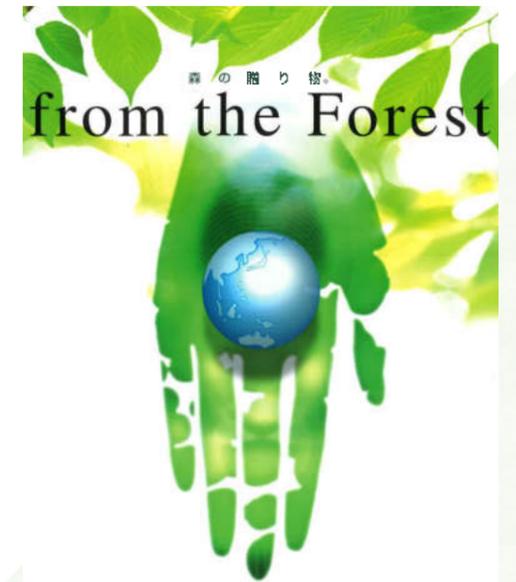
2 吉雄からの教え「経営者の仕事とは何か？」

峯岸良慥は、東北学院大学経済学部を卒業後、自らの意思で東京深川の老舗江川ベニヤで2年間の修行を経験した。修行後、峯岸木材に入った良慥の心中には「納品の運賃さえ取れないようなこんな商売はやがてだめになる」という思いがあり、父が築いた商いの流儀にすんなり従うつもりはなかった。その思いを鼓舞したのが、良慥の師の1人、小堀住研の中嶋社長であった。良慥は「経営学と住宅関係の実務を、中嶋社長の元で学びたい」と3年間小堀住研へ入社した。その後峯岸木材に戻った良慥はさっそくチャレンジを開始し、父の反対を押し切り建設会社を立ち上げた。しかし、思うような利益には結びつかず、初めて挫折を味わった。



3 不況から「森のように人にやさしい」会社へ

戦後から続いた峯岸木材の発展に、第2次オイルショックと昭和60年ごろの不況が財政面でブレーキをかけた。資金繰りに苦しみ、銀行に頭を下げて歩く苦い経験もしたが、昭和61年、土地を提供してくれた地主に地代に見合った建物を建てる等価交換方式でマンションを建てることで困難を切り抜けたこともあった。その経験から、今は内部留保を高め基本的に無借金での経営を目指すことをポリシーとしている。平成2年、新しい時代の峯岸木材を模索する中、社名を「フォレスティ峯岸」と改めた。森＝フォレストから派生させた造語で、環境や安全重視の時代に「森のようにひとに優しい」というコンセプトを反映させている。



森のように、人にやさしい。

森は主張せず、静かである。

森は寛容であり、厳しくもある。

森はただそこに在り、生物(いのち)を守りつないでゆく。

私達フォレスティ峯岸は

「森のように(そこに在って)」「人にやさしい(陰ながら支え、役にたっている)」

そんな会社であり続けます。

森のように
人にやさしいとは。



フォレスティ峯岸 施工事例紹介



今回はフォレスティ峯岸が手がけた施工事例を紹介いたします。どのような経緯で受注されたか、どんな工夫がされた案件なのかなど、営業部の浅川さんからお聞きしました。



紹介者

営業部 次長
浅川 雅之さん

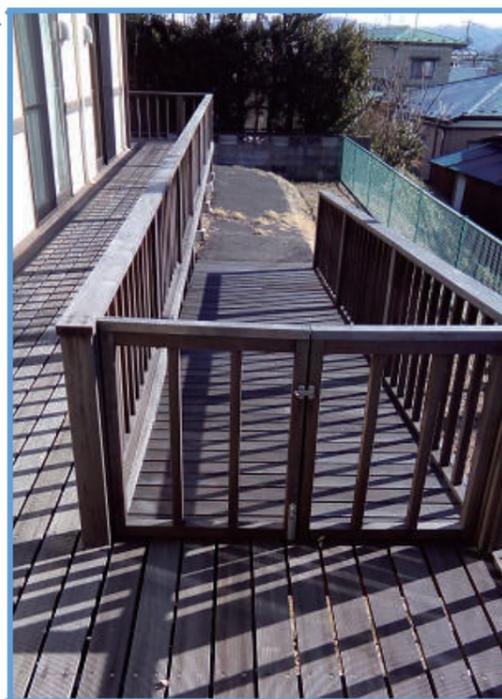
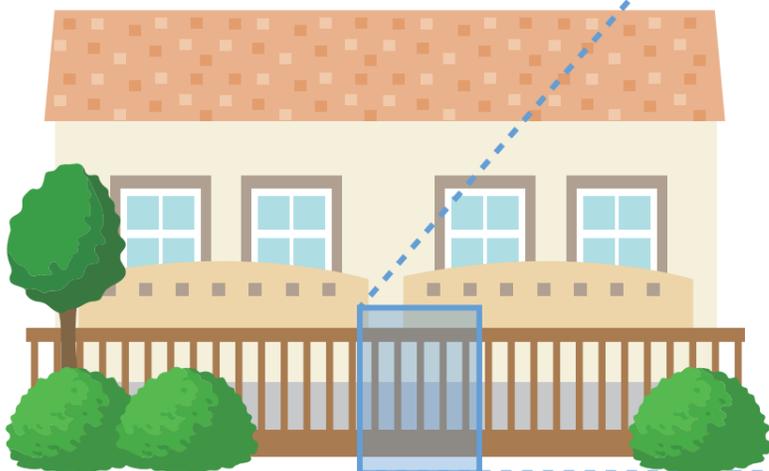


受注の経緯

新規のお客さんからの受注になります。滝川のつながりから資材の買入れをお願いし、今回の現場が決まりました。現場概要としては、施設の増築工事で75平米ほどのウッドデッキ施工を担当いたしました。

案件情報

工事名：ウッドデッキ工事
場所：宮城県南部地域
期間：2017年1月～2月



営業の特徴

既存の工務店さんに営業をすることが多いですが、新規顧客を獲得するといったときに今回のように知り合いのつながりから営業活動を行うことも方法の一つになります。本事例では施工の詳細が記載されている施工図はなく、立面図のみ存在している状況でした。そこで材料や寸法の提案から行い、お客様の要望とすり合わせながら施工に取り組みました。施工自体は1月からですが、こうした提案等を含めると前年の11月ごろから時間をかけて実現した案件でした。



お客様のリクエストと苦勞・課題

ウッドデッキ施工の目的が、車椅子の方が散歩できるスペースを作ることでした。車椅子が通ることのできる幅を確保し強度のあるウッドデッキを作って欲しいという要望の中で、どれくらいの強度が必要なのか、幅はどのくらい必要なのかを調べて施工するところに難しさがありました。



工夫

ウッドデッキはある程度地面から高さを確保して作りますが、今回の場合は車椅子の方が地面に降りられるようにスロープを二箇所設けました。また、滑るウッドデッキ材を使ってしまうと勢いがついて車椅子が加速してしまう恐れがあるので、ウッドデッキ材の表面にリブ加工されているもの、車椅子の進行方向に垂直になるように施工したという点が工夫になります。木材は通称アイアンウッドと呼ばれるものを使用し、強度に優れたウッドデッキを実現しました。実はこの木材はディズニーランドにも使用され、耐久性には定評があるのですが、その反面施工に時間がかかるというデメリットがあります。しかしお客様の要望に応えるためにあえてこの木材で施工を行いました。



施工を終えての気づき

結果的にはこのやり方で正解だったなと思います。図面や寸法の指定がない中で、実際に施工する大工さんの意見を取り入れながら提案を行ってきました。試行錯誤を繰り返しながら、最終的に寸法などお客様の満足するウッドデッキが施工できたので良かったと思います。また、実際にお客様から「想像通りのウッドデッキだった」というありがたいお言葉も頂戴し、更に二年前に施工したウッドデッキを拡大する工事の依頼も受けました。見積もり等現在調整中ですので、今後共お客様の満足いただける施工を行いたいと思います。

お客さんからのコメント

2年前に施工した部分の塗装と、その他に施工したいところがあります。現在、フォレスティ峯岸さんに見積依頼中です。

社員紹介

Introduction

趣味やご自身の人柄について、質問に答えていただきました！
おふたりの新しい一面が発見できるかも……！？

趣味、特技を教えてください！

食べ歩き、ドライブ

「私は〇〇人間だ」で、あなたの特徴を教えてください。

私は仕事人間です。だいたい仕事のことを考えています。

その理由を教えてください！

インターネットや本屋では、対人関係に関することや仕事を効率的に進められるような文章やものに目が向きます。

社員のみなさんへメッセージをお願いします！

お疲れ様です。日頃お客様の注文、納期に忠実に対応すべく尽力いただきありがとうございます。たくさん営業して多くの注文をいただけるよう頑張りますので、引き続きよろしくお願いいいたします。



出身地
宮城県

営業部 次長
浅川 雅之さん

お客様へのメッセージをお願いします！

いつも大変お世話になっております。多くのご注文、お問い合わせありがとうございます。ご希望の商材をスムーズにお届けできるよう、スピード対応に努めて参りますので、引き続きよろしくお願いいいたします。



出身地
米どころ
遠田郡美里町
(旧南郷町)

営業部
伊藤 修二さん

趣味、特技を教えてください！

家庭菜園でたくさんの種類の野菜を作っています。

「私は〇〇人間だ」で、あなたの特徴を教えてください。

私は倹約人間です。

その理由を教えてください！

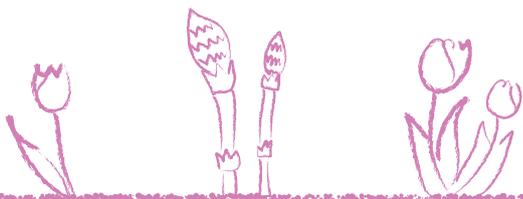
日常食べる食材は、メーカー・ブランド問わずとにかく安いものを買います。〇〇%引きという言葉が好きです。

社員のみなさんへメッセージをお願いします！

私は中途採用でしたが、社員の方が気さくで会社自体がアットホームのため、馴染みやすかったです。これからも宜しくお願いいいたします。

お客様へのメッセージをお願いします！

お客様第一優先で社員一丸となって頑張ります。



最新

Topics

発行は毎月10日です。

ご訪問する際に、私たちがお持ちいたします！お楽しみに！

Topics 1

これが私の元気の源

今回は、毎日のお仕事を頑張れる秘訣、皆さんの元気の源を伺いました♪



業務部

石黒 佑樹さん

—あなたの活力になっているもの（人）は何（誰）ですか？

家族です。妻はもちろんですが、特に2歳になる娘の存在が活力になっています。

—どんなところが活力になっていますか？

家に帰って玄関を開けると、娘が「パパだ!!」と言ってくれます。リビングに入ると、「おかえり」と話せるようになってきました。そういった娘の成長が活力です。

—どんなときに頑張ろうと思いますか？

家族3人で見せてくれる娘の笑顔を見ると頑張ろうと思います。



事務

阿部 伸子さん

—あなたの活力になっているもの（人）は何（誰）ですか？

主人と愛犬（6才のトイプードル）という家族の存在です。

—どんなところが活力になっていますか？

仕事から帰ると全身で喜びを表して甘えてくる愛犬に毎日癒やされています。

—どんなときに頑張ろうと思いますか？

二人の息子たちはどちらも東京に住んでいるので、主人と2人、お互いの健康を気づかいながら愛犬とともに楽しく暮らしていきたいと思います。



Topics 2

次号予告 Vol.5 2019.5.10発行

お楽しみに！

◆コンテンツ

100年誌 ルーツを探る 其三

・商品紹介

・社員紹介（大場 康治さん、松川 高広さん）

・アンケート（こんなことをはじめてみたい!）