

KAOコーチの「経営者に聞く」

Vol12 2009.12.3

建築診断協会 代表 鷲尾建志(わしおたてし)さん

会社所在地：東京都目黒区下目黒 1-3-4 ベルグリーン目黒 102

TEL 03-5719-7181

ホームページ：<http://www.kenchikushindan.com/>

◆プロフィール◆

昭和 32 年 2 月 12 日 東京都目黒区生まれ

昭和 54 年 3 月 31 日 慶應義塾大学 経済学部卒業

昭和 54 年 4 月 1 日 (株)三恵工務店 建築部入社

以来 30 余年 建築総合請負会社にて現場管理
積算業務、不動産計画に携わる。

平成 16 年 2 月 1 日 建築診断協会設立

業務 ・建物診断 ・見積診断 ・マンション・ビル修繕サポート ・発注コーディネートなど

現在に至る

■資格：特殊建築物調査資格者

RCマンション健康診断技術者

■所属：目黒三田会、目黒区異業種交流会メネビスクラブ

東京青年会議所目黒区委員会OB会、不動産三田会

目黒区行財政改革諮問委員会 元委員

東京共済病院諮問委員会 元委員

◆インタビュアー 川添 香◆

(米国CTI認定プロフェッショナル・コーアクティブコーチ/社会保険労務士)

※HP <http://kao-space.com/> KAO Coaching Space



* * * * *

今回は三協株式会社代表取締役三田春彦さんからのご紹介で建築診断協会代表鷲尾建志さんを訪ねました。三田さんからはとても苦勞した方だとお聞きしていたので、どんな話が聞けるのか興味津々伺いました。苦勞を乗り越えた方というのは、たくさん知恵を持っていらっしゃいます。期待にたがわず、困難にぶつかったときのさまざまなヒントをいただいたインタビューでした。鷲尾さんご自身はとてもジェントルマンな印象で、穏やかさと優しさを湛えた方というのが第一印象でした。

後編では鷲尾さんの大変な時期のことをお伺いしました。

人の強さというものを見せていただいた気がしました。

* * * * *

♪も く じ♪

■大事なことは公明正大にやること。正しいことは正しくしたいんですよ。

だから紹介料はとりません。今の仕事は天職です。…………… 2

■食えない時代～閉めた会社、創業のこと・父の死・妻のガン発症、死…………… 4

前編はトップページからお入りください。<http://kao-space.com/>

大事なことは公明正大にやること。正しいことは正しくしたいんですよ。だから紹介料はとりません。～今の仕事は天職～

鷺尾：大事なことは公明正大にやるってことなの。コンペには管理会社の推薦業者も必ず入れてもらってね。でもそういう業者はいつもダントツで高い金額なの。そこで管理会社に任せていたらこんなに余分なお金がかかったんだなって分かるし、私の建築診断、見積診断などすべての費用を加算しても管理会社の提示した金額よりトータルで全然安く済むし。何よりも自分たちが納得して発注できているわけですね。

K：コーチングみたいですね。主体はあくまでお客さまだと。

鷺尾：まあ、そこまで考えがあつてのことではないのだけど、今までは大規模修繕の発注の仕方に透明性がなかったんですよ。管理会社でやるときには必ずキックバックがあるし。だから当然金額が高くなるんです。だから、私から業者を紹介する場合にも紹介料はいただかないんです。

K：はあ、普通はありますよね。

鷺尾：だってそれやっちゃうと、自分の紹介したところに決めたくなるでしょう。公明正大さが崩れてしまう。

K：正義感を感じますね。今までのエピソードの根底に流れるものではありませんか。公明正大さとか。

鷺尾：正義感はね、自分の中に少しあるかなと思ってますね。だから許せない。

K：ほう、何を許せないんですか？

鷺尾：建築会社だったらこういうことはやれよ、ということですね。建築というのは金額が大きいので、もともと建築に興味がない人間も入ってくるわけですよ。銀行上がりとか、不動産関係とか。

K：金儲けの目的としてですね。

鷺尾：そうそう。元の単体が大きいからマージン3%としてもそういう人間にはとても美味しいところなの。そういう人たちは、技術を知ってる人間なら守っているライン、たとえばこんなことをやったら建物がおかしくなるといふところを平気でぐじゅぐじゅにしてしまう。それで不利益を被るのは所有者の

ほうでしょ。だから、ありえないような工事を見ると、なんでって気持ちになる。技術って1+1=2しかない世界だから、もともとそんなに悪いやつはいないはずなのよ。それをやらせちゃうんだね。だからね、そういうのを見ると許せない。初めからちゃんとやりゃあいいじゃないって思っちゃうんですよ。

K : 正しいものを正しくやってくれということなんですね。子ども時代のヒーローを思い出しますね。昔からそうだったんですか。

鷺尾: 絶えず自分の考えで自分の行動をするって言うのは、今だからではなくて、あの頃ずっとあったなあ。中学の頃だけど、テレビである学校を取り上げてスタジオに生徒を呼んでアンケート調査をやるというのがあってね、ウチの中学が選ばれてやるってことがあったの。ところがスタジオには半分の人しか入れなくて、抽選しようということがあってね。先生が、まあそういう人はいないと思うけど、行きたくない人っていうのはないかな？って手を挙げさせたんだ。そのときに手を挙げたのが全学年で一人。オレだけだったんだよ（笑） なんて行きたくないのって聞かれて、なんだかねえ、テレビの前にシャシャリ出るなんて恥ずかしさがあったし、結構一人で何かやっていたいというところはあるね。

K : 一匹狼？

鷺尾: といっても、変わり者ではないですよ。友達もたくさんいるし（笑）

自分で決めるってことが大事なの。決められたことがおかしければそれに乗らないし、自分で納得すればOK。

たとえばね、お金もらわなくても仕事することがあるんですよ。

ある若夫婦に依頼されたことがあって、新築なんですけど、雨漏りするんですよ。それでその夫婦が業者と一年くらい交渉しててね。この夫婦、ローンを目いっぱい組んでがんばってるんだなと思ったら交渉したサポートフィーなんか請求できない気持ちになって、フィーを請求しなかった。でも、私が間に入って、ピリピリした空気の中で、業者に天井も全部はがさせて直すところをその夫婦は見てるでしょ。そうするとお客さんのほうからお金を払いたって言うってくれるんですよ。お客さんはまた堂々と次回も私に頼めるからお金とってってくれて。

鷺尾: それから、HPから問い合わせがあるお客さんっていういろんなことを聞いてくるんですよ。建築診断協会というネーミングが公共機関のイメージなんでしょうね。実際ネット関係で来る問い合わせで仕事の成約率って10分の1くらいなんです。今、仕事でもものすごく忙しくて時間がないんだけど、電話の向こうで非常に困っているのが分かったら、もう助けてあげたくなっちゃうね。ボランティア精神ですよ。とりあえず、あらん限りのことを調べてあげて教えてあげるんですよ。気がつくと30分とか1時間とかかかってくる。

K : 必ずしも仕事につながるというわけではないですね。

鷺尾 : そう。仕事になるかと思えばならないんだけどね、それでもいいかなと思うの。自分の中には尽くす喜びって言うのがちょっとあるわけ。

K : それが鷺尾さんの推進力となっていますね。

鷺尾 : 自分だけしかできない仕事をしたいんですね。自分だったらきっと分かるんじゃないか、自分だったら助けてあげられるんじゃないかという仕事に時間を使いたい。だからね、私じゃなくてもできる仕事は全部業者に紹介してるんですよ。紹介料ももらわずに。

K : 鷺尾さんにとっての仕事の価値はお金だけではないということですよ。助けるとか、正しくないことを正すとか・・・

鷺尾 : その仕事で成功したかどうかというのは3つのポイントあるというのをある人に教えてもらったんだよね。まず、その仕事が好きなこと。それからその仕事で食えること。それからその仕事をする事で人から評価されること。

鷺尾 : まさしくね、仕事とはこうありたいと思うし、それを目指しているわけです。

K : 鷺尾さんの天職なんですね。

鷺尾 : 今のほうがずっと鷺尾さんらしいって言われますよ。「お客さんのために」という姿勢をずっと貫いてそれが仕事になっていて、自分は嬉しいし、なおかつお金までもらって、評価もしてもらえて、それからそういうお客さんは紹介もしてくれるし、何かあったときはまたリピーターとして依頼してくれる。そういうところが喜びで、睡眠時間削っても休みがなくても、これを仕上げてもって行ったらきっと喜んでくれるだろうと思うと、やれるわけですよ。

食えない時代～閉めた会社、創業のこと・父の死・妻のガン発症、死

K : 大事なポイントですね。

鷺尾さん、お仕事がない時代というのがあったじゃないですか。食えない時代はどんなだったんですか。

鷺尾 : いやあ、ほんとに大変でしたよ (笑)。でもそのときにお客さんに助けられたんですよ。というより、お客さんに育てられたんですよ。今の仕事にパッケージ化したのは自分だけど、これが商品になるな

んて思ってなかったんですよ。

前の会社は結局連鎖倒産に近い形でしたからね。息子ということで会社に対して個人保証もしていたため自己破産もしました。だからね、同じ商売で再出発というのは自分の中でものすごく抵抗があつてね。

K : 普通だったら選びませんよね。二度と見たくないというのが普通ではないですか。

鷺尾 : 最初はね違うのをやろうとしたんだけど、うまく行かなかったんですよ。就職活動もしましたし。でも、今から言えば幸いにもどこにも採用されずに (笑)。自分でやらざるを得なかったんですよ。そういうときに元のお客さんが、鷺尾さん、これからマンション買おうと思うんだけど、見てもらえる？とか、この土地買おうと思うんだけど、どうかな？とか声をかけてくれるんですよ。自分の元の商売の知識でひとさまに役立てたことは自信になったし、それまではサービスでやっていた建物診断、土地診断って言うのが仕事になるんだって教えてもらった。それからそれをどういった形でやればお金になるのか、サービスとしてお金を払う気になってもらえるかを必死で考えました。最初はお金を取るのはおっかなびっくりでしたよ。自信がなくて。だから、いただく金額の倍以上のサービスは必ず提供しようくらいのことは思ってましたね。結果、請求した金額より余分に払ってもらおうというようなことが何度もありました。それだけ感動してくれたんですね。

でもね自分の大きなしこりは、女房の死なんです。会社を閉めた後ね、8ヵ月後に父親が亡くなって、その10ヵ月後に女房をガンで亡くしてるんです。

しばらく、女房の収入が我が家の唯一の収入という時期が続いていたんですよ。女性ながら銀行の課長職でね。そのおかげでなんとかしのげてたというのが実情で・・・

鷺尾 : 会社を閉めた当時、女房は実家から離婚して戻って来いといわれていたらしいんですよ。でも、私は建志さんとずっと一緒にいるからと言ってくれてたんです。その女房がアロウことかガンになるなんて、しかもその病気の女房の収入を当てにしてる自分が情けなくてね。

彼女は医者には働くことも気分転換になるからって言われてるから働くよって言ってくれてね。今でもそれを思い出すとやりきれないですよ。

私の仕事が少し回りだしていい兆候が見え出したところで、彼女がもう働けないみたいと言い出してね。そういう意味では、彼女に仕事が回りだしたところを見せられたというのは救いなんです。だから、今職と思える仕事をやれていることはとても幸せなんだけれども、一点曇りがあるとしたらその部分なの。意識的には考えないようにしてるんだけどね。

鷺尾 : あるお客さんとの酒席で、そのことでグチをこぼしたことがあって、そしたら私たちは鷺尾さんのサービスをとても感謝している。だから鷺尾さんからそんなグチを聞くのはとてもつらい、そんなこと言わないでといわれてね。そりゃそうだなと思ったの。それからはそんな風になろう、お客さんの期

待通りの自分になろうと。心身ともにね。

K : 辛い話をありがとうございます。どん底を知っている人の強さ・・というのでしょうか。鷺尾さんには人への慈しみみたいなものを感じますよね。それが強さとなって現れてると言うか・・・。お客さんにとっては鷺尾さんはやはりナントカ戦隊のヒーローなんでしょうね。ヒーローには弱音は似合わないと言ったところなんでしょうね。

鷺尾 : そうねー (笑)、だから、自分が人を助けられると思うといっても立ってもいられなくなるから、すごく忙しいんですよ。それが自分の喜びだしね。その結果、週に3,4回は事務所に泊まっちゃうの。自宅まで往復2時間以上かかるから、寝る直前まで仕事できて、起きたらすぐ仕事ができるのがよくてね。

K : 本当にお仕事を愛してらっしゃいますね。このままもっとそのお話を聞きたいところなんです、今後の夢とか、したいこととかもお聞きしたいと思っています。

鷺尾 : 仕事はおかげさまで切れたことはないのですが、今後ということを考えてね、一人のお客様と長く付き合えるようなシステムを作りたいですね。たとえば法人や管理組合の顧問とかという形で。反面、私にとって核になる仕事の数多くあれば幸せという思いもあります。仕事を選択して本当に自分しかできない仕事をしていきたいですよ。事務的なことは人に任せたいとも思うのですが、これだけ私の仕事が特殊ですとなかなか人に任せる部分が少なくてね。悩みといえばそのところですか (笑)

鷺尾 : 家を建てるのは人の夢を実現することでもありますよね。私はお客様も作る側にもそのプロセスを楽しんでほしいんです。そういう意味で、建築の話を進める上での不安や心配は私が矢面に立って取り除くように心がけています。コストを抑えて家を建てるというのもとても意味のあることですが、ギリギリの限られた予算の中で家を建てるというのは、実はそのワクワクするプロセスを削ってしまうということ。そのことを踏まえて余裕を持って予算組みができると、現場に立つひともきちんとした仕事ができるし、お客様もさらに夢を広げてもらえるんですよ。私の夢はそんな風にお客様にも建てる側にもその建築をやって良かったと思えるような体験をしてもらえることかな (笑)

K : それも鷺尾さんのエネルギーの源ですね。鷺尾さんのような方に家を建てる時に関わってもらえたらとても素敵な体験ができそうですね。
今日は鷺尾さんの大切な部分のお話をたくさん聞くことができました。
どうもありがとうございました。

●KAO コーチのちょっとひとこと●

▽ホメオスタシス、この厄介でありがたいもの▽

～変化とサボタージュ～

「ホメオスタシス」とは恒常性のこと。
生命体の維持機能のことです。たとえば心臓、呼吸、体温調節。
意識しなくとも生命を維持するために常に働いてくれています。
変化が起きると、元に戻ろうとする働きをしてくれるのです。
転んですりむいてもひとりでに傷が治りますね。あれのことです。

ところが、これは肉体だけではなく、私たちが何かに対して変化を起こそうとすると、抵抗として現れてくる厄介なものでもあるのです。

ダイエットしたい、タバコをやめたい、早起きをしたい・・・
ご経験がある方もいらっしゃるのでは？

コーチングでは、クライアントさんは自分自身に変化を起こそうとして依頼してきますが、変化に対して強いコミットを持って臨んでも、いざ変化を起こすととき、必ずと言っていいほど抵抗が起こってきます。そんな時、コーチングでは、抵抗を起こすモノを擬人化してサボタージュと呼びます。

サボタージュはまことしやかな理由を述べたて変化を起こすことを妨げます。それはクライアントだけでなくコーチも時折言いくるめられそうになるくらい巧妙なものです。

そんなときにクライアントさんによく言う言葉は

「今のはあなたが言っているのですか？サボタージュが言っているのですか？」
それだけで、クライアントさんはハッとすることが多いようです。

そしてさらに、サボタージュは組織の中にもいるのです。

変化を嫌う抵抗勢力。

その変化が必要なものであればあるほど強くなります。

サボタージュの対処法は次にお話ししたいと思います。

◆—*◇*—*◆*—*◇*—*◆*—*◇*—**◆*—*◇*—*◆*—*◇*—**◆*

12月度【チェンジ・ザ・ドリームシンポジウム】へのお誘い
～環境的に持続可能で、社会的に公正で、精神的な充足のある社会の実現に向けて～

(午前の部) 2009年12月12日(土) 9:30～12:30 (3時間 Ver.)

(午後の部) 2009年12月12日(土) 13:30～16:30 (3時間 Ver.)

お申し込みはこちらから

<http://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P80590094>

* 川添 香プロフィール



KAO Coaching Space／川添社会保険労務士事務所代表

2001年社労士事務所開設。開業と同時にプロコーチを付け、聴いてもらうことのパワーに感動。人事コンサルタントを経験後コーチに転向する。現在は企業でのワンツーンワンコーチングと人材育成研修を中心に活動中。また「幸福な社員が強い組織を作る。社員の幸せは社長が作る」をモットーにエグゼクティブコーチングを行っている。誰もが自分の才能に気づき、十分に発揮できる世の中になるのを願ってやまない。とことん人の可能性を信じるコーチング魂と3人の子供を育てて培った忍耐強さと愛情深さで、じっくりゆっくり広い心で聴くことを大切にしている。

※HP <http://kao-space.com/>

※連絡先 Mail : kao-space@rv.sunnyday.jp 電話番号 : 090-8581-5560

※保有資格 米国CTI認定プロフェッショナル・コアアクティブ・コーチ(CPCC)／社会保険労務士／DISC認定ユーザー／サンタフェNLP/発達心理学協会認定NLPプラクティショナー／
日本プロフェッショナル・キャリア・カウンセラー協会認定プロフェッショナル・キャリア・コンサルタント

※所属 日本コーチ協会正会員／(株)しごと総研研究員／(株)アメニモ所属リーダー／Joy★Free Café De コーチングスタッフ／JWCA (Japan Women's Coach Association) コアメンバー