

経営TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

企業のキーパーソンである経営TOPに、応援団が突撃取材!!
事業の強みやこれからのビジョン、求めている人物像など、
経営TOP自らが語るその企業のキーワードをチェックしよう!

株式会社モリタ装芸



代表取締役/森田 順一氏

仕事もプライベートも
どちらも貪欲に楽しむ
魅力ある人を求めます。

基本データ

設立/1981年4月 資本金/1,000万円 本社所在地/新潟市中央区鳥屋野4丁目18番10号 連絡先/025-284-3558
社員数/41名 (2018年1月現在) 売上高/16億円 (2017年12月実績)

※文中敬称略

デザイン住宅の先駆けとしての自負。



応援団：貴社の事業について教えてください。



森田：私たちは社名のとおりに、店舗の「装芸」からスタートしました。装芸というのは、インテリアを含めた建物全体をデザインすること。その後、今から15年ほど前になりますが、店舗デザインのノウハウを活かした注文住宅ブランド「デジモ？」をスタートさせたのです。

当時の住宅は機能重視で、「家にデザインなんて必要ない」という風潮でした。でも私は、見た目もカッコいいデザイン住宅は若いお客様を中心に喜ばれると思ったんです。始めてみると予想以上に好評で、それからデザイン住宅ブームが到来。企業数が一気に増えました。今はブームも落ち着き、お客様に認められる「本物」の会社だけが残ったように思います。中でも当社はデザイン住宅の先駆けとして、県内で1・2を争う企業と自負しています。



応援団：「デジモ？」の家は、どれもカフェやお店みたいで素敵ですね。



森田：本当に良いデザインは、見た目も使い心地も良いものです。パッと見て魅力があり、機能的で使いやすい。それが存在することで「人間が豊かになる」ものこそ、優れたデザインだと私は思います。

当社では「デジモ？」に続き、規格住宅の「ROMO (ロモ)」、"手の届くリノベーション"がコンセプトの「classical (クラシカル)」などのブランドも誕生し、ご好評いただいています。

まず自分たちが豊かでなければならぬ。



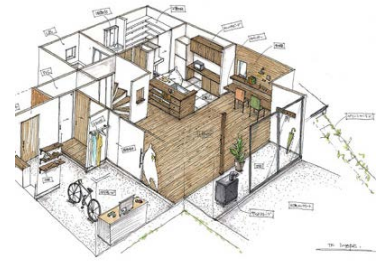
応援団：森田社長の人材や経営についての考えをお聞かせください。



森田：一番は「志を持つこと」。そして、「まずは自分たちが豊かであること」。実は昨年、会社の理念や経営方針をまとめた手帳を作ったんです。いわば当社のルールブック。約1年かけてまとめたのですが、いや、大変でした（笑）。

表紙をめくって最初に書いてあるのが「志を持つ」という基本理念です。志を持つことは、人を成長させる推進力となります。それを大事にしてほしいという私からのメッセージです。

また、優れたデザインや一流の建築物を生み出すには、多大なエネルギーが必要です。そのためには、デザイナーの暮らしや気持ちが豊かでなければならぬ。安定したお給料があり、休暇があり、家族との時間がある。最高のコンディションがあってこそ、最高のアイデアが生まれます。お客様にご満足いただくには、「まず自分たちが豊かであること」が欠かせない、というのが当社の考えです。



応援団：手帳には、他にどんなことが書いてあるのでしょうか。



森田：おもしろいのは「ポイント制」。お客様から喜びの声をいただいたら5,000ポイントとかね。逆に、朝礼に参加しなかったらマイナス5,000ポイント。1ポイント1円換算でボーナスに反映しますから、社員のモチベーションアップや社内の活性化につながっています。他に、年間の成績優秀者に海外旅行をプレゼントする社内キャンペーンもあるんですよ。

でも、仕事の一番の励みになるのは、やっぱりお客様の声。当社では工事完了後に施主様にアンケートをお願いするのですが、ほぼ100%のお客さまから高い評価をいただいています。それも設計やデザインに対してだけでなく、担当営業や施工管理責任者にも「この人をお願いして良かった」という声が大変多いのです。



応援団：社員はどんな方が多いですか？



森田：社長の私が言うのもなんですが、皆優秀です。教育担当スタッフも優秀なおかげで、入社わずか半年で契約をいただいてきた営業の新人社員もいますよ。

また、住宅の設計・デザインはもちろん、パンフレットや広告も社員が制作しています。時には本社ショールームのキッチンで料理を作り、お客様をお招きしてイベントをすることも。とにかく皆を巻き込んで楽しいことをしよう！という社風です。

社員の99%は、きっと私のことが好き。



応援団：今後の展望について教えてください。



森田：当社は、注文住宅、規格住宅、店舗装芸、リノベーションなど7事業を展開し、各事業にリーダーとサブリーダーを立て、経営も彼らにまかせています。各事業を小さな会社にして、社員の自主性を高めていきたいのです。

以前、30代前半のサブリーダーが「リノベーションをやりたい」と、古いマンションの一室を買い取って、見事おしゃれなマンションに生まれ変わらせました。それがすごく良くて、他の社員も「売りに出すのはやめて事務所にしましょう！」なんて言うほど。つい先日、東京から移住されたご夫婦が購入を即決してくださいました。とにかく当社はそんな風に、意欲のある人ほどチャンスがあり、成長できる会社なのです。





応援団：学生へのメッセージをお願いします。



森田：若ければ若いほど夢を持ってほしい。私は面接で必ず「あなたの夢は？」とたずねます。夢、つまり「欲」があってこそ人間は魅力が生まれると思いますし、そういう人とは話していても楽しい。でも今の学生は、少々あきらめが早いのが残念。もったいないなあと思います。

ちなみに私の目標は「社員に惚れさせること」。手前味噌ですが、社員の99%は私を好きだと思いますよ（笑）。仕事がおもしろい、社員がおもしろい、社長がおもしろいから一生懸命働く。そんな環境をこれからも作っていきたいですね。

正直なところ、当社の採用はなかなか狭き門だと思います。「建築が好きか」「どれだけ覚悟があるか」「志は何か」。この3つをじっくり見せていただきたいと思います。

取材を終えて…

社長自ら言葉をつむぎ、まとめ上げた「モリタ手帳」。手のひらサイズの手帳に、森田社長の人を大切にする姿勢や、建築に対する熱意がぎゅっと凝縮されていました。

即戦力を求めることから中途採用も多い住宅業界において、「まっさらな状態の学生に“モリタイズム”を注ぎたい」との理由から新卒採用に力を入れる同社。叶えたい夢がある、デザインに自信がある、クリエイターとしておもしろいことをしたい。そんな熱意ある学生に挑戦してほしい企業です。

にいがた就職応援団を 2019

(C)Kohoshien Co.,Ltd. All rights reserved