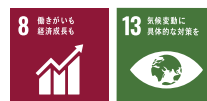


株式会社日進沖縄

「こころが湧く」 つながり



株式会社 日進沖縄

砂川 恵一郎

従業員数

3名

設立

2009年

事業概要

機能性環境改善塗材の販売、各種機器及び関連商品の販売

「お役に立てるもの」という考えから 塗装事業へ

当社は、宇宙ロケットに使用される塗る断熱技術を建物向けに応用した「外壁塗料ガイナ」の販売・塗装を行う沖縄の会社です。

もとは家族で飲食業の会社を営んでおり、創業者である父は「お客さまに喜びを売る」ことを大切にしてきました。そのような中、宇宙ロケットの断熱技術を用いた塗料の発明者に出会い、「厚みがなければ断熱はできない」という従来の建築の常識に対し、この塗料であれば1mmの塗装で効果の高い断熱ができると確信し事業開始に至りました。

ガイナは住環境を大きく改善し、光熱費を削減、安全性も高くお客さまにも大変喜んでいただいています。さらに、CO₂排出量の削減にもつながるため、環境にも優しいと評判です。SDGsの考え方を知った時には「まさに自分たちの事業はSDGsに貢献している」と感じましたし、元々大事だと思って取り組んでいたことがサステナビリティ経営に紐づいていたという印象です。

支えられていることへの気づき

私は現場をマネジメントする立場として、個人の想い・興味を理解し、関係者の「心が湧く(=モチベーションが高まる)」環境をつくることを心掛けています。そのためにはまず相手の立場や現状をよく見ることが大切だと考えています。

開業当初、現場経験のない私は立場の違う職人さんとのコミュニケーションに悩む時期もありました。工事の責任者は私ですが現場を熟知しているのは職人さんです。私が頑張れば頑張るほど職人さんと乖離したり、寄り添うつもりが裏目に出たりと苦悩したこともありました。

そんなある時、依頼主から既存の塗装工具では難しいデザインの要望がありました。難色の中でも、依頼主の気持ちを感じたのか、職人さんは多くのサンプルを考案し、見本に近い最良の形で完了することができました。衝撃だったのは、職人さんがその過程における10以上のサンプルを惜しげなく処分し次の作業に移る姿、責任者と思っていた自分への反省と支えてもらっていた感謝で胸が熱くなりました。

そこで職人さんにテレビ番組風にインタビューをしながら、感謝を伝える動画を作成してみました。この取組みは関係者に喜んでもらったようで良かったと思



いますし、関係者の心が湧いたことを嬉しく感じました。

今では立場が変われば見方が変わることを理解し、前向きな解釈と発言、指示ではなく相談ベースで相手を主体にやり取りをすることなどを意識することで良い「つながり」を持てていると思います。組織・地域・社会において立場の違う人々の中で支えられていると日々感じています。

5年ほど前から人・地域・企業の「つながり」を促進する次世代技術といわれるブロックチェーンの啓蒙・普及活動にも取り組んでいます。

明確な方向を示し、自ら時代の変化を楽しむ姿を見せるリーダーでありたいと私は考えています。

＼ここがポイント！／

- お客さまの喜びを1番に考えて事業を推進している
- つながりで支えられていることに気づき、関係者に感謝しながらコミュニケーションを行っている