

株式会社ナスク

代表取締役社長 永田 能久



「まっすぐな人間性をベースに、木という素材と培った技術でお客様の喜びを生み出したい」と語る永田能久社長

”技術力×人間力で” 快適空間“をつくる

木製の家具や建具をオーダーメイドでつくるナスク（熊本県合志市）は、社員の七割が木工職人。「技能五輪全国大会」の受賞者も輩出している技術者集団だが、「われわれは製造業ではなくサービス業です」と永田能久社長は語る。その真意とは――。

取材・文 中山秀樹

先代から学んだ 利他の精神を根幹に

永田社長の祖父、永田重志氏が一九四七（昭和22）年に創業した「上熊本建具工業所」がナスクの出発点である。一〇人の職人を抱えるまでに発展したが、六九（同44）年六月、重志氏は海釣り中に波に

さらわれ五四歳で亡くなった。

永田社長の父、利一氏（現・取締役会長）は大学を卒業し大手損保会社に入社したばかりだったが、創業者の急逝を受けて二二歳の若さで事業を引き継いだ。業界の経験も知識もない利一氏は、自分という人間を信用してもらおうと、注目の一つひとつに誠実に応え、信頼を獲得していった。

その父が体調を崩したのをきっかけに、東京で営業の仕事をしてきた永田社長は、「長男としての義務感」から二〇一〇（平成22）年、三〇歳のとき、後継者として入社した。父と同様に業界未経験での入社だった。

仕事はゼネコンから受注するところが多いため、ゼネコンの現場監督とのコミュニケーションが重要になる。永田社長はその「工事管理」といわれる業務を担当した。そして仕事のこと、社員への対応など、ことあるごとに社長だった父と社長室で「問答」を重ねたそう。

Q P91 今月のビジネス用語を参照



阿蘇山をモチーフにした熊本空港の壁面パネル（左）と運転免許センターのベンチ（下）。いずれもナスクが手がけた仕事だ



納品先での取付作業。企画、製作、取付まで一貫して自社で行えるのがナスクの強みだ

人間力が先。そこに 技術力がついてくる

扉や戸などの建具がアルミなど金属製に移行していった時期に、ナスクでは木製家具を手がけるようになった。

「木には独特のぬくもりがありま



数値制御によって木材にいろいろな形状の溝や穴を開けたりする機械（NCルーター）。効率よく正確な作業を行うために、こうした大型機械を積極的に活用している

すし、削る・継ぐなど加工すれば、いかようにも成形できます。父はそういう特性を持つ木にこだわりの、かつ、木工職人さんが技術を發揮できる場を残そうと、木製家具を手がけることにしたのです」

いまは木工のスペシャリスト集団として、一般住宅からオフィス、病院、学校、保育所・幼稚園、空港と、さまざまな建築物のロッカー、洗面台、靴箱、受付カウンター、収納棚などを手掛ける。熊本地震で甚大な被害を受けた阿蘇神社の復旧工事にも携わっている。

品質に強いこだわりを持っている

るが、いちばん大切にしているのは「使う人や注文して下さる方の思いをいかに反映させるかということ」と永田社長は言う。

「どういうシーンでこの家具を使うのか。お客様の思いや背景を十分に汲み取ることのできる力、あるいはお客様が何を求めておられるのかに気づく力。そういう人間力と技術力を両輪として仕事をしています」

「技術力×人間力＝いい仕事」というわけだ。

「いくら技術力が高くて、それだけの職人さんは、自分に都合よく仕事をこなし、下手をすればミスをしたとき、それを隠すことに技術を使いかねません。われわれは人間力が先にあるので、そこに技術力がついてくるという考え方をしています」

技能五輪への挑戦が若手の意欲を刺激

ナスクが技術者の育成に力を入

れ始めたのはおよそ二〇年前、工業高校の新卒者採用を始めてからだ。

当時は入社後三年から五、六年のあいだに辞めていく人が多かった。どのようにすれば彼らは定着してくれるのか。頭を悩ませた先代社長は、二三歳以下の技術者の全国大会である「技能五輪全国大会」への挑戦を思い立った。

明確な目標にチャレンジするよう動機付けすることで、木工技術の奥深さに気づいてくれるかもしれない。入賞を目指して日々真剣に取り組むことで技術力は向上するだろう。また、頑張っていれば先輩たちが教えたり手伝ったりしてくれるので、周囲の人たちへの感謝の気持ちも生まれるのではないかと。そんな先代の狙いの通り、「社会人としても成長し、会社に欠かせない人材になってくれます」と永田社長は言う。出場にはならないなどハードルは高い。だが、その中でナスクの社員は毎



個人面談(上)や方針発表会(下)では会社の経営方針を共有し、普段の仕事と経営理念が結びつくように努めている

年のように県代表として出場し、全国大会の金賞、銀賞の獲得者も誕生している。

「技術は見て覚えろ、見て盗めというのが職人の世界でしたが、いまはいかに早く一人前に育てるかが問われます」

そのため、毎月、技術講習会と習熟度テストを行うとともに、講習会の様子を動画に収めて技術マニュアルにするなど、新人が早く

育つ環境づくりに努めている。

製造業務を「分業化」しているのも技術の錬磨を促進している。家具などは一人の職人がすべて手がけて完成させるのが一般的だが、ナスクでは「切断」「加工」「塗装」「組立」「仕上げ」といった工程ごとに専任者を置いている。自分の担当する工程で不具合があれば、ほかの人に迷惑がかかる。ゼロコンマ何ミリという単位で精度

を追いかけているので、気を緩められないし、責任を持って対応できるようにになる。

「全体像がわからないというデメリットはありますが、それぞれの工程のスペシャリストに育っていきます」

お客様に寄り添うサービス業に徹する

「信頼を木で創る 快適空間」がナスクの経営理念だ。「まっすぐな

人間性をベースに、木という素材と培った技術で、お客様の想いを形にしていける。そしてお客様に喜んでいただけるように努める」という思いが込められている。

人間力育成は社員それぞれが理念を自分のものにするでもあるため、「地道に取り組むしかない」と永田社長は言う。社内勉強会や研修を通じて繰り返し説明し、浸透を図っているが、二二(令和4)年には社長が一方的に経営方針を示すだけだったのを改め、

一〇ある部署それぞれが部署方針を作成し、それを基に個人方針と半期ごとの個人目標を設定、経営理念が普段の仕事と結びつくようにした。

個人目標の進捗状況は、毎月、部署長がメンバーと面談し、部署長は永田社長と面談してサポートが疎かにならないようにしている。

二三(同5)年一月発表の経営方針では「サービス業として事業を再構築する」と宣言し、お客様のニーズを知り、お客様の課題を解決するサービスの自覚を持つて、徹底的にお客様に寄り添う年になしようと呼びかけた。

「われわれにとっては一〇〇分の一の仕事でも、その一つはお客様にとって人生で一回だけ、一分の一なのです。全力でお客様の思いに寄り添うつもりです」

かつて建築業界では納期があまり守られず、品質もそこそこであれば通用していた。ナスクは納期厳守、品質追求という基本を愚直に実践し、年間施工数およそ一五

〇〇件と、熊本県ナンバーワン、九州でもトップクラスの実績を示すまでになった。

だが、「商売の原点はおお客様の課題解決」としながらも、自分たちの勝手な解釈で課題を捉えていたかもしれない。受注できたのは熊本県という限られた商圏だったからではないか。そんな思いから、永田社長はサービスを深化させることにしたのだ。

「私は父からお客様、人財、資金を引き継ぎました。自分は後継者に何を残すことができるのか。二五年後の一〇〇周年を見据えて、永續でき、社員がさらに誇りを持てる会社にしていくことが自分に課せられた役目だと捉えています」

写真提供 株式会社ナスク

なかやま・ひでき 1952年生まれ。経営ジャーナリスト。中小企業向け経営雑誌の編集長、大学教授を経て、現在は書籍編集会社の代表取締役を兼務。

【会社概要】▼創業1947年▼事業内容▼製作家具工事、木製建具工事、建築工事、リフォーム工事など▼従業員数65名▼資本金2000万円▼本社熊本県合志市

NASC (ナスク) とは？

