



有限会社 小笠原技建
代表取締役

出来 俊行

「人との出会いは一期一会だと思っています。
単なる偶然であれ、その人と出会えたことには理由があると思いますし、
一つひとつの出会いを大事にしていきたい」と語る出来社長。
現在、代表を務めている『小笠原技建』との出会いも一期一会。
先代が同社を手放すと聞き、すぐさま後を引き継ぎたいと手を挙げたという。
小さな出会いから絆を紡ぎ、そこからまた人と人の輪を広げ続ける日々だ。

(対談記事は 116～117 頁に掲載)

「どんな出会いにも理由がある。
一期一会を大切に、人との絆を紡いでいきたい」



代表取締役

出末 俊行

special × interview

タレント

藤森 夕子

17歳から型枠大工一筋に経験を蓄積。 人との縁を大事に、先代から事業を引き継ぐ



高知市に拠点を構え、建築・土木・型枠工事を手掛けてきた『小笠原技建』。出末社長は10代のころから型枠工事に携わるようになり、この道一筋に歩んできた大ベテランだ。縁あって先代からのバトンを受け、引き継いだ事業を力強く牽引している社長のもとを、本日はタレントの藤森夕子さんが訪問。インタビューを行った。

有限会社 小笠原技建

高知県高知市春野町弘岡上 3263

——お仕事のお話に入る前に、まずは出末社長の歩みから順にお伺いしていきます。ご出身はどちらですか。

カツオの一本釣りでも知られる高知県出身です。私が生まれ育ったのは海と山に囲まれた自然豊かな漁師町で、子どものころは走り回って遊んでいましたね。中学を出てからは高知市内に出てきました。当時は友達と遊ぶことが楽しくて、勉強もほとんどせず。高校も1～2年で辞めてしまったんです。

——スポーツや趣味など、何か没頭されたことはありましたか。

音楽が好きで。友達とパンクバンドをやっていました。しかし、あくまで趣味の範囲でお遊びのレベルでしたが（苦笑）。けれども当時の仲間の中にはプロになった人もいますよ。

——そうでしたか。では、最初に就けたお仕事はどんな業界だったのですか。

今も携わっている型枠大工です。バンド仲間の一人に、親父さんが東京で型枠大工をやっている人がいて、一緒に上京して親父さんのところでお世話になることにしたんです。

——上京されたのは、社長がおいくつの

時だったのでしょうか。

17歳でした。当時はバブル全盛期で、田舎から東京に出た時はその賑わいに圧倒されましたね。東京の親方のところでは4～5年お世話になりました。親方は昔ながらの職人でとても厳しい人でしたね。当時は「見て盗め」の時代で丁寧に教わることなく厳しい環境でもありました。嫌になった時には渋谷の公園で寝泊まりしていた時期もありました（笑）。——そのような環境でも4～5年も頑張られたのですか。何か楽しみはあったのですか。

大きな仕事が終わると長期の休みがもらえるので、寝袋を持ってバイクに乗り、旅に出るんですよ。当時はナビもないですし、地図も持たずに出かけて、気ままな一人旅を楽しんでいました。——そういう楽しみがあるから、お仕事を続けてこられたのですか。そちらを辞められてからは？

親が大阪に移ったのを機に、私も大阪で働くことにしました。東京での厳しい修業を経て成長したのでしょう、大阪では、即戦力で使ってもらうことができました。自分でも気がつかない間に、技術が身についていたんです。その時、「親方が厳しく育ててくださったお陰だ」とありがたく思いましたね。——厳しい親方さんのお陰で一人前になれたのですか。いつごろから独立を考えるようになったのでしょうか。

東京、大阪時代は特に独立について考えたことはありませんでした。大阪でも4～5年仕事をしてこちらに戻ってきたのですが、バブルが弾けていて、東京でお世話になっていた親方も戻ってきて



いたんですね。それで、また親方と一緒に仕事ができることになったんです。その時は親方と、息子である同級生と彼の弟さんも一緒にでした。その弟さんの友達もたくさん入ってくれることになって、私はその教育係を任されるようになりました。そのように2～3年仕事に打ち込む中で、自分で事業をやりたいと思うようになったんです。その後地元では一番大きな会社に入り、25歳からの25年間、そちらでお世話になりました。——その時はお勤めというかたちだったのでしょうか。

最初は職人からはじめて、現場の指揮をとるなど経験を重ねていき、やがて会社の中で個人で請け負うようになったんです。好きなようにやらせてもらって不満もなかったのですが、たまたま人が足りないというので、実習生を連れて応援に入ったのが当社だったんですよ。それまでも何度か応援に来ていましたが、それほど深いお付き合いがあったわけではなかったんです。

——そこから、どういった経緯で代表を務められることになったのでしょうか。

先代が「もう事業を畳むから、元請けの建設会社に売却しようと思っている」という話をされていたので、とっさに「そ

れなら私に売ってくださいよ」と言ったんですよ。私は普段から「一期一会」を大事にしていた、これも一つのご縁だと思って手を挙げました。先代も私の仕事ぶりを見てくださっていたのか、それならと事業を託してくださることになったんです。元々の従業員のことも知っていたと、まずは私だけ入って4カ月ぐらい一緒に働き、その後、前職時代の部下などにも声をかけ、広げていきました。——従業員さんのことを大切にされていることが伝わってきますよ。代表になられて大きな変化はありますか。

個人事業のころから10人ほどを連れて仕事をしていましたので、大きく変わったということはありません。しかし経営者として従業員の生活を守る責任がありますから、営業にはこれまで以上に力を入れています。——今後については、どのような展望をお持ちですか。

若くても稼げて、家を建てられるような会社になりたいと思っています。また、私のように独立の意欲がある人がいればぜひ応援したいですし、独立後も一緒に切磋琢磨していけたらと思っています。——本日はありがとうございました。

(2022年7月取材)

「嫌い」な人をつくらない

▼「人との出会いは一期一会」だと語り、常日頃から出会った人との絆を丁寧に紡いでいるという出末社長。その中で大事にしているのは、「人を嫌いにならないこと」だ。「嫌いだと思ったり、口に出したりすると、もうそれ以上付き合いが進むことはありません。けれども人と人ですから合う合わないもある。ですから私は『嫌い』ではなく、『苦手』だと思いうようにしているんですよ。たとえばピーマンは苦手でも、調理法を変えれば苦手を克服できることもある。嫌いだと思っても、必ず良いところがあるはずだというのが社長の考え方で、従業員にも「嫌い」だとシャッターを下ろしてしまうのではなく、「苦手」だと思いうようにと話しているそう。

▼「昔の職人は、何でも白黒ははっきりつける。ずっとそういう人ばかり見てきたので、反面教師でもあるんです」と社長。苦手な人とのご縁も、社長にとっては大切な財産なのだ。



「元々おせっかいな性格だとおっしゃる出末社長。精神的な病気をお持ちの従業員さんもいらっしゃるそうですが、前職からの知り合いで、街で再会した時に失業中だと聞いて、すぐに採用を決めたそうです。他の従業員さんにも病気のことをオープンにされて、皆でフォローしようと呼びかけられたそうです。おせっかいというより、温かくて面倒見が良い方だと感じました」藤森 夕子・談