

キャピタルウッズ株式会社

小売業／群馬県

地盤調査を核に多角的な経営で飛躍し続ける



代表取締役 都木 謙二 (たかぎ けんじ)

Profile > 1965年9月生まれ。54歳。高校卒業後、自分に合った仕事とは何かを自問するうち、15回転職。笑顔が返ってくる仕事がしたいと2000年7月に弊社を創業し、2004年4月に法人化を果たす。家族との食事や旅行が楽しみのひとつ。

TSR企業コード：27-481638-5 所在地：〒370-0073 群馬県高崎市緑町4-5 -14アイオンズビル2F

TEL：027-329-6070 URL：https://capitalwoods-plus.jp

事業内容：地盤調査、仮設資材のレンタル、住宅設備機器及び総合建設資材の販売、発泡ウレタン断熱工事など多角経営を展開。

優良企業
ガイドは
P435へ!

【全新規事業が人との出会いから】

地盤調査、仮設資材のレンタル、住宅設備機器及び総合建設資材の販売など、5つの事業部を持つキャピタルウッズ株式会社。

創業のきっかけは、私自身が「もっといいサービスを」「現状を改善したい」という気持ちの強さから職場の上長と衝突し転職を繰り返した末、「自分で起業するしかない」と一念発起したことにあります。最初に取り組んだのは仮設資材のレンタル業(仮設トイレの設置)で、トイレだけではなく工事看板も併せて設置するなど、ハウスメーカーと同レベルの現場づくりを中小工務店でも行ったことが好評価を得て売り上げを伸ばすことにつながりました。

その後、住宅設備機器及び総合建設資材の販売(キッチン・お風呂・トイレの水場3点セット)のご提案を、ご紹介により九州から東北まで販売網を得て、事業を拡大することができました。その矢先、リーマンショックで1億円の借金を背負ったことから多くの社員が退職。残った社員が会社を支えてくれたことで、今の自分と会社があります。この経験から「常に人に感謝し、謙虚であること」を学びました。

弊社の新規事業は、すべて人との出会いによって生まれたもの。多くの方々からチャンスをいただき、事業の柱となる地盤調査事業も始め、今では群馬県で20%のシェアを獲得し、借金も3年で返済することができました。以降は年々事業規模を拡大しています。

【全事業の内製化で信頼を築く】

弊社は、すべての事業を内製化し、自社で行っています。これにより、お



現場で働く男性社員をサポートする、本社オフィスで事務を担当する多くの女性社員。活気が感じられる明るい職場です。社員からの紹介で入社する人が多いのも特長です。

客様からのクレームは激減し、信頼を獲得しています。全事業を社内で行うと社員同士が協力し合うため、相乗効果が生れます。

5つの事業部を持つ弊社では、1つの事業部で仕事を習得した人や他事業部に興味を持った人は、社内でも転職する感覚で他の事業部へ移ることも可能です。社内の活性化、生産性アップの実現にもつながり、優秀な人は多くの部署を回り、さまざまなことに対応できるマルチな人材に育っています。また、一つの部署の閑散期には、他事業部で活躍してもらうなど人材の活用も図っています。

現在は人事評価制度の見直しを若手社員が中心になって行っています。将来の弊社を担う社員たちが、課長や部長のあるべき姿を問い、話し合いを重ねています。創業者である私は会社の土台をつくりましたが、その上に

社員みんなが考え自分たちの会社をつくってもらいたいと願っています。

【将来的に10事業展開を目指す】

弊社は現在の売り上げ割合が、住宅設備機器等が35%、地盤調査が25%、仮設資材のレンタルが20%、他2つの事業部が20%ですが、これだと1つの事業部がなくなった時、2~3割の売り上げを失うリスクがあります。そこでリスクヘッジに努め事業部を増やすことでどんな不況や時代の変化にも強い企業でありたいと考えています。

2019年は、道路・河川敷等の草刈りを行う事業を始めた他、廃プラスチックのリサイクル事業の準備にも取り組んでいます。経営の多角化で盤石な地盤をつくり、社員全員が経済的にも豊かで最後まで働ける会社にしていくのが目下の私の夢です。

一問一答

Q1 求める人材像は?

A1 弊社は、素直で真面目、想いやりのある“いい人”が多く集まる会社です。そんな方を求めています。

Q2 仕事のやりがいを教えてください。

A2 社員全員が安心して最後まで勤められる会社で、将来の社長も生え抜きから選びたいと考えています。

Q3 社長の考える優良企業とは?

A3 三方良しで、取引先良し、会社良し、社員良し、の会社が優良企業だと考えます。