

# ジェルコ東北支部総会記念ビッグ対談

対談テーマ

企業は**人**成り（如何に上手に**人**を動かすか？）

パネリスト

リフォーム業歴39年 (株)ゆめや、盛社長 (ジェルコ会長)  
(リフォーム年商約7億、社員数約20名) 神戸市

パネリスト

リフォーム業歴37年 (株)感動ハウス、高橋会長  
(リフォーム年商約7億、全体年商24億、社員数65名) 山形市

共に創業30有余年の超ベテラン経営者が苦しかった創業期から現在迄振り返って、生き残れたターニングポイントを語り合う、生き残れたポイントは、社員、職人、協力会社、お客様等々の廻りの**人**の縁に恵まれた事に尽きるが！

創業当初は経営のイロハも分から無い中で、如何経営すべきかも分からずに闇雲に突っ走ってしまい、当然売り上げが思う様に上がらない中、社員の出入りも激しく、常に倒産危機首皮1枚の苦しい中、如何やって生き残れたか？両ベテラン経営者に本音の処を語って頂きます。両先輩の失敗談を聞く事で今後の自社の方向性を検証！

**特に、中小工務店の経営者及び役員の方 必見！**

1. 創業が長い割には会社の業容が伸び悩んで居る  
(今更の話だが、何で会社の規模が決まるのか？)
2. 本来リフォームは儲かると聞いて参入したのだが、結果として、何でリフォームはこんなに儲からないのか？  
(儲からないのは儲からない理由が有る筈だが？答えが有るなら教えて欲しい？)
3. 我々中小工務店レベルでは使える優秀な人材を集めるのはもう無理だと諦めて居る  
(そもそも本気で優秀な社員を集めようと考えて居るのか如何か？本気度？)
4. 未だ社員の方々の定着率が低くて悩んで居る  
(使える優秀な社員程辞めて行く、何で？)
5. 社長と社員さんの間に溝が有り一体感が感じられ無いと悩んで居る  
(意外と社員の気持ちを掴むのが下手な経営者の方が多いですね？)  
(使える社員程取説が難しいと理解していますか？)

不思議と会社の問題全て**人**の問題に行き着きます。上手く**人**を動かす事が事業を上手く回す事ですが、この儲かる経営の原理原則を忘れていませんか？と云う事ですね。

**ジェルコならではの**本音**での対談、乞うご期待！**