



1 “プラスワン”を心がけた庭のアプローチ
2 納得のいくまで話し合った人工芝とウッドデッキ
3 納得のいくまで話し合った人工芝とウッドデッキ

4 顧客の想いを形にしたテラスウッドデッキ
株式会社勇工業 会社ロゴ

外構、エクステリアに“プラスワン” 顧客第一主義で成長遂げる

(株)勇工業 代表取締役 丹羽 勇介氏

勇工業(中央区松が丘)は、2019年1月に創業した外構工事事業者です。提案力や丁寧な施工が地元で評判を呼び、毎期増収を続けています。門や壁、デッキ、それに駐車場や庭などを手掛け、工事後のアフターメンテナンスまで実施。“顧客の想いを形にする”プロフェッショナルとして、社員一人ひとりが誇りと責任感を持って仕事に向き合っています。最近では若手社員を採用するなど、地元の雇用創出にも一役買っています。今回は個人事業主を経て会社を設立した丹羽勇介社長にインタビューしました。

られる場所であり、自分の作ったものが作品として残ることがとてもうれしく、やりがいもあることから、この仕事一本でやっていこうと決意しました。自分自身は会社員というタイプではなかったの、独立することにしたのです。その後法人化したのは、取引先やお客さまから安心してお付き合いしてもらえるよう信用度を高めたいと考えたからです」

■仕事をする上で大切にしていることは何でしょうか。
「必ず“プラスワン”を心掛けてい

ます。例えば、新築でも何年か経つと、家の周りにゴミがあったり、使わない物が置いてあったりします。こうした場合は、エクステリアのメンテナンスにうかがった際に『ここに置いてある物が不要でしたら、私が持って帰りましょうか』と言って不要物を引き取ることもあります。また、設計や見積もりでは、お客さまからの要望を単に聞くだけでなく、当社からもプラスアルファの提案をするようにしています」

■新規顧客の開拓はどのように行っているのでしょうか。

「基本的には取引先や既存のお客さまからの紹介が多いです。地元の先輩・後輩もそうですし、以前加入し

ていた青年会議所のつながりで紹介されることもあります。建設会社や工務店、不動産会社、取引業者などから紹介されることも多いです。また、施工にうかがった個人のお客さまから、別のお客さまを紹介されることもあります。そうしたこともあり、今まで広告宣伝はほとんどやったことはありません。また、ゴルフなど社外の集まりにも積極的に参加することが、営業につながっています」

■相模原市青年工業経営研究会(青工研)の今年度の会長に就任された意気込みをお聞かせ下さい。

「46代目会長として掲げたスロー

ガンは『型にはまるな』です。今の会社の在り方が10年後20年後も続くとは限らないとすれば、型にはまらずに新しい考えを持たなければ経営を続けていけないと考えたからです。常に今の自分を超えていく。『昨日より今日、今日より明日、明日より明後日』といったように、経営者自身も会社と共に成長しなければなりません。当社についても、2年後には会社の規模を現在の倍に成長させ、相模原を中心に事業を拡大させていきたいです」

(株)勇工業

〒252-0223
相模原市中央区松が丘2-12-13
TEL: 042-711-7057
<https://www.isamu-kougyo.com/>