

さらに強くて美しい ブランドを創りたい

実際に社長になってみると「見える景色」のちがいに驚きました。今までどれだけ父に頼っていたのかを思い知らされたのです。社長の父を隣からみているのとはまるで違う、始めるのもやめるのも全ての最終決定は私。今まで感じなかった不安感が急に押し寄せてきたのです。父が会長で残ってくれたので最初は状況を見ながら手探り状態。いかに法定速度内で安全に走るかだけ考えていました。父からの口出しや指示はほぼなく、ただただ見守ってくれていました。これは私に対してだけでなく社員全員に対してそうだったのです。が、どうしたらみんなが働きやすくなるかを考え、社員みんなに心配りをして後方支援してくれたので、私も安心して仕事をすることができ、17億の売上を社長就任後13年で35億まで伸ばすことができました。

取扱商品を増やしたことも業績が伸びた要因の1つです。目指しているのはアパレルで言えばビームスのような建材のセレクトショップ。黒崎の世界観にあうような様々な商品を買いつけ、黒崎で売っているものであればセ恩斯良くて安心安全というさらに強くて美しいブランドを創りたい。そしてもう一つは多角化、柱が何本もあるほうが会社は安定するので、9年前にデイサービスを始めました。自分の大切な両親を預けられるような施設を作りたい、というのがキッカケだったのですが、そこから広がり高齢施設向けの人材紹介や高齢者向けの施設建築などに展開を広げていっています。私がおどつて約20年、会社も成長したと思うのですが、何よりも私自身が変わりました。もともとは自分にしか興味がなくて本を読んだりゲームをするのが好きだった人間ですが、今ではずいぶんと社交的になりました。自分に向いていたベクトルが人に向くようになり、この人は何に興味がある

んだろう？ どうしたら喜んでくれるかな？と考虑たり。心から尊敬できる友人もたくさんできました。でもそれってやはり父の影響です、常にまわりに感謝し自分のこと以上に周りの人間を大切にする。私がそうになれるか？ ということなれないかもしれないですが、父の生き方は私の手本そのものです。

経営者をしているのは人生を創るうえですごく楽しい。やつたぶんだけ返ってくるし、やらないと当然結果も出ない。会社がどうだとか上司がどうだとかもなくすべて自己責任。だから3人の子どもたちに小さくていから会社経営をして自分の責任で人生を創ってほしいなと思っています。なので小さいころから海外に連れて行ったり、いろいろな経験させ「経営者だからこんなことが出来るんだよ、経営は面白いんだぞ！」とあるごとに子どもたちを洗脳しています（笑）。先ほどもいいましたが、会社自体を多角化させたい、いろいろな柱があるほうが安定するのがありますが、それよりも社員が活躍できるフィールドを増やしたい。人って好きなことなら夢中になれるじゃないですか。やらされている感覚だとなかなかうまくいきませんが、好きなことならどれだけでもできます。だから新規事業をするときには私がやりたいことよりも、社員のやりたいことを優先しています。ショールームもそうです、私のアイデアではなくフルハイトドア担当社員が「北陸初のショールームを作りたい」と言ってきたのがキッカケです。好きの持つ力はすごくて、その彼は収納の資格を取ったり、オーガナイザーと打合せしてショールームのデザインも自分で決め、こんなに素敵な空間を創り出してくれました。好きのパワーをまざまざとみせつけられましたね。そのほかドローン事業をやりたい社員がいたので、これも事業化したりしています。そうやって社内起業をふやして会社のなかにどんな社長が生まれ、結果として多角化できれば理想的ですね。

ご飯たべるためだけに 仕事するのって寂しい

お客さまの幸せも勿論大事なのですが、それよりも社員の喜びや幸せを優先したい。何故なら社員が幸せじゃないとお客さまを喜ばせるのは難しいと思うからです。社員がイイヤイ働いている状況からはいいいものは生まれません。だから私の役割は社員を喜ばせ、楽しくパフォーマンスを発揮できる場を作ることです。単純にいえば、楽しいと思えることをできる環境、もちろん事業ですから収益性は考えないといけないですが、事業として成り立つうえで好きなことが出来る状態を仕組みとして作ってあげたい。ご飯たべるためだけに仕事するのって寂しいじゃないですか。やらされているのか自分の意思でしているのかで人生の楽しみってまったく変わってきますし、夢中になって没頭する時間って命がキラキラと輝いています。社員さんには黒崎産業をただ単に働く場所ではなく、自分の夢を実現できるフィールドと捉えてもらえたらこんなに嬉しいことはありません。

60歳くらいで引退しようと思っているのですが、それまでに売上100億まで持っていきたい。17億のときに社長になって根拠はないですが30億まで持っていける自信はありました。実際に30億を超えたのですがそこからちょっとボケていたんです。これくらいいいかと満足してしまっていた自分がいて、それがすごくダサく思えてきました。現状の延長線上の未来に満足するのではなく、もう一度自分をワクワクさせ自分の枠の外側に未来を創り、会社を成長させたいですね。今回の能登地震で社員の実家が全壊したりもしました。会社としても勿論支援はしたのですが、決算も近いのでしっかりと寄付もしようと思っています。私たちの仕事は建材なので復興がすすむなかで確実に大きな貢献ができます、本業を頑張ることがそのまま復興に役立ちますのでしっかりと納税し寄付もして能登の復興のお役立ちをしています。



6.7.ナポリで黒崎さんをイメージして仕入れてきた生地 8.黒崎さんが家族同然に大切にしている会社スタッフ 9.普段はブルーの多い黒崎さんに初めてオススメしたブラウン。雰囲気と佇まいがピッタリ合っています

自分をワクワクさせ
自分の枠の外側に未来を創り、
会社を成長させたい