

この人にも
このテーマ



ゼロ・コーポレーション
金城一守社長

京都の住宅メーカーであるゼロ・コーポレーション（金城一守社長）は、『公開』をテーマとした事業を展開している。建築現場の公開はもちろん、クレームや細部にわたる業績の公開など、徹底した取り組みを実施。「我々のような地元密着の企業こそ、信用・信頼に向けた取り組みが重要だ」と金城社長は語る。そのためキーワードの一つが、この『公開』になるという。
（聞き手・福島 康二）

公開

「『公開』の取り組みが定着してきました。」

「『現場の公開』や『クレームの公開』を中心に実施しているが、非常に良い流れができていると感じる。」

公開することにより緊張感が生まれ、しっかりと仕事をやる。その結果、クレームがどんどん少なくなりお客様の評価も上がる。この取り組みを始めて5、6年経つが、会社が見違えるほど成長した気がする。——他社も参考にできるところでしょうか？

住宅の質、会社の質も向上

「気さえあればできることだが、その会社のトップ（社長）がどれだけ本気になるかにかかっている。私の場合、雨漏りのクレームがいつの間にか多くなっていたこと、また

そのことを大して気にしていない社員を目的通りにした時、このままでは会社がダメになる」と本気で思ったことがきっかけだ。そこからは自身で現場に赴き、どのようしたら良質な住宅を供給できるようになるのか真剣に考えた。その

結果としてこの『公開』に行き着いたのだが、徹底した取り組みのおかげで、これまで51カ月連続・1204棟について雨漏りゼロを継続している。——確かに、公開という意識があれば、中途半端なことはできない気がします。

うしてそれが発生したのにかつて徹底した原因究明を行う。クレームを真摯（しんし）に受け止めることは、簡単なようでいて難しい。しかし、その一つひとつにじっくり取り組み、また取り組む体制を会社が整えれば、必ず良い形となって表れる

はずだ」

「上場はしていませんが、業績や役員報酬などについてもホームページ上で公開しています。」

「『公開』を勧める話をすれば、決まって仕事の仲間のトップは『業績が下がった時にかっこ悪い』と言つ（笑）。確かにそうだが、業績は良い時もあれば悪い時もある

もの。重要なことは、数字うんぬんよりしっかりと会社を経営しているビジョンを示すことだ。『アンケート結果を生かす』「生かす」のままだと取組も始める。お客様から回収したアンケート用紙を、個人情報以外そのままスキャンして

—— 相当な自信がなければできないことです。「ここ数年の徹底した公開の取り組みによって生まれた、好循環の賜物だと考える」

【株式会社ゼロ・コーポレーション】

所在地 京都市北区紫野上野町108の1
 設立 1981年6月
 資本金 4億8000万円
 従業員数 137人

「今後も継続していきますか。——もちろんだ。20年後、30年後、お客様から京都に『ゼロ』という住宅メーカーがあつて良かったなど思われる会社を目指していきたい。」

最近の業績と今期予想（3月期・連結）

（単位：百万円）

