

社員全員を「ハッピー」にする 愛され社長のモノづくりへの こだわりと挑戦力

佐々木一富社長が目指す 「明るく楽しい業界」に必要なこと

愛され社長の佐々木一富氏



シーフォースの計り知れない魅力

ジュエリー工具や機械を販売する会社として知られている「シーフォース株式会社」は、実は最新機器を開発する企業や大学関係者、プロの造形作家からモノづくりを学ぶ学生、ネイルアート、アクセサリなどを楽しむ一般人まで様々な人たちが訪れる「モノづくりの総合支援企業」だということを知っている人は少ない。

もともと小さなジュエリー専用の工具販売から始まった会社であるが、現在は三次元データをもとに樹脂や金属で立体を作る「3Dプリンター」、彫刻や切断、溶接などの加工ができる「レーザー機器」、材料を削ったり磨いたりできる「超音波加工機」といった機械から、ハサミやピンセットなどの作業用工具まで揃う多彩な品揃えが自慢の販売会社のように見え、商社でもありメーカーでもあるのがシーフォースの計り知れない魅力となっている。

大型機械に関しては、社内で開発している自社製品と、海外から輸入している製品の2種類を揃えている。

店舗と工房を兼ね備えた本社ビルには、最新の加工機器を展示するショールームとプロ工具ショップ、職人に直接相談ができる加工室のほか、自社製品の開発室、写真や映像の撮影ができるスタジオ、買い物客が寛げるカフェまで備わり、今もなお時代に合わせた新しい企画室などの建設が進められている最中で、シーフォースの進化は止まらない。



新社屋 2F

自社オリジナル機器の開発においては、「無いものは作る」「必要であればやってみる」という佐々木一富社長の考えから始まっている。創業時も同様だが、佐々木社長は全く経験のない分野にも関わらず、興味があれば独学で学び、勉強会などに通い、粘り強く諦めずに探究心を生かし続けた結果として、いまでは設計から製造、修理まで社内で完結できる体制を築き上げ、自社製品のラインナップを多様化させた「モノづくりの総合支援企業」にまで成長させたのだ。

創業25周年を超えた現在は、事業部が増えて社員も50人以上に膨らんだ。ジュエリーが売れない時代に入っても、こうして自社製品の種類が増えて、取り扱う工具が1万点以上に及んでいるのは、様々な加工に対応するための設備や技術を整えてきただけでなく、「思いついたら、まずやってみる」という挑戦する力を社員とともに育んできた証に違いない。

ピーター・パンが目指す お兄さんのリーダーシップ



いつも寛げるカフェ CREATEA

佐々木社長は、「社員と同じ目線で話す」「相談に乗る」「一緒に考える」ことを大切にしている。社長という「近寄りたたい存在」になるのではなく、社員を「仲間」と考え、温かい社長として、「お兄さん」的リーダーシップを発揮している。

本社1階のプロショップには1日100人以上が来店する。ジュエリー関係者に限らずネイルアートや歯科技工所の関係者など、幅広く様々な専門分野の人が訪れる。その内、6割〜7割を20代〜30代の女性が占めているのが特長である。

時には自ら現場の先頭に立ち、社員と同じ作業をすることもある。社員の恋愛相談にも乗る。毎日笑顔でいることを心掛け、「社員全員が楽しく働けること」が会社の原動力だと佐々木社長は言う。そして目指しているのは「ピーター・パン」、好奇心旺盛で機嫌の無い心を持つ永遠の子供と言われるが、純粋な心を持ち続けることは大人としても大切なことである。

社員全員が楽しいと思って働けば、 会社は大きくなる

大きな規模になった要因を尋ねると、佐々木社長は「売上を伸ばすことができているのは、目先の売上よりも、会社が社員にとって居心地の良い場所になることを優先してきたからだ」とした。具体的に聞くと「1000万円の商品一つ売るのでなく、1万円の商品1000人に売ろう」というのがビジネスモデルだと言う。「これはそこまで会社が大きくならない原因ではありますが、同時に経営が崩れなかった要因」だと言い、大型機械を中心に売るスタイルだと、契約数によって売上が大きくブレがちとなるが、商品が細かければ手間はかかるが売上のブレは避けられるとした。

しかし、それ以上に大切なことは「シーフォースには、失敗しても怒る人がいないこと」だと言う。「売上よりも笑顔でいることを、いつも大事にしています。会社でもどこでも

怒られて力を発揮できる人はいませんし、伸びません。一番効果的なのは『働く社員全員が楽しく仕事ができること』だと思います。これができていれば、間違いなく売上は伸びると私は信じています」と語り、普段から社員と同じ目線でたくさん話すことと、自分ができないことを社員に要求しないことを心掛けているとした。

「好き」「面白い」にこだわり 行動力が備わった幼少期

佐々木社長の幼少期はどうだったのか尋ねると、「好奇心旺盛な青年」だったと明かす。中学生の時には「マジック部」を自ら立ち上げた経験があるほど、行動力が備わっている。

そして「好き」「面白い」という感覚をどんな時でも優先して考えている。時には一瞬理解されないこともあるようだが、「見た目がカッコいい」「使ってみてほしい」「かわいい」と思えるようなデザインにこだわった商品が、独自性やワクワク感を重視した商品として評価されると同じように、「好き」や「面白い」にこだわった方が人としても魅力的だと言い、ブレずに「好き」「面白い」を追求していれば、必ず誤解は解け

ていくとした。

こうしたこだわりによって生まれた風通しのよさやアットホームな社風が、社内で開発する機器や工具にも生かされ、単なる道具屋ではなく「クリエイティブなものづくりパートナー」としての差別化に繋がっていていると思われる。

社員からは「元気で明るい」「話しやすい」「社長なのにお兄さんみたい」と評価されており、佐々木社長自身も「悩まない」「深く考えない」超ポジティブな性



専門関係者が集まるプロショップ

格だと自己判断している。

社員を幸せにするために 楽しみ、業界を変えていく

現在のシーフォースは、世界17カ国以上と輸入・販売のネットワークを持ち、3Dプリンターをはじめ、産業機器、工具などの輸入・販売に加え、加工と多彩な事業を広めている。

インターネット通販においては、1997年にできた楽天市場の3年後の2000年に開始しており、ホームページ制作からイラストレーターを使ったデザイン、動画編集まで全てを独学で、自身で行ってきた。

2020年にはYouTubeチャンネル「とみちゃんTV」を立ち上げ、SNSも精力的に運営し、情報発信にも力を入れている。

社員全員を「ハッピー」にすること

これからの佐々木社長の目標は、シーフォースの社員全員を「ハッピー」にすること。具体的には「人を増やして、給与を上げること」。ただし、人を増やすのは会社を大きくするためではない。若手を育て引き上げて、後輩を入れる必要があるからだという。社長業として「みんなの役に立ちたい。仕事ではいくらでも力を貸すし、プライベートの相談にもたくさん乗ります。自分の給与は上がらなくてもいいので、みんなに愛されて楽しくいたいんです。そのためには、自分が幸せでなければ、社員を幸せにできないと思う」と語る。そしてもう一つは、YouTubeの登録者数10万人を目指し、ジュエリー業界を「明るく楽しい業界」に変え、魅力ある業界を発信していきたいと展望を語った。

「明るく楽しいとみちゃん」として仲間から愛される佐々木社長は、会社を大きくしたことが目立ってしまうが、実は一番業界を考えている人かもしれない。社員を愛するために業界を変えていく。業界にあるべき姿を言ってしまう強さを持つシーフォース佐々木一富社長は、これからの社会に必要とされるリーダー像である。