

財もなくす。そこには、オーナー社長にしか理解できない、腹に決めた重い覚悟がある。

2008年のリーマンショックの時は、影響をもろに被ったという。見積もりの依頼がパタッと止まり、新規の受注が見込めない。森信の強みは建設だけか…。

「そうだ！」

これまで介護施設の建設を多く手掛け、自身もヘルパーの資格まで取って施設の立ち上げにも関わってきた。これを自社でやろう。自宅と会社の間にある古いマンションの空き室が介護施設に替われば、三方良しではないか。

しかし、いきなりパンチを食らう。「あなたのようないい加減な気持ちで介護を始めるのは、迷惑だ」

先輩格の介護業者からそう言われ、「性根を入れ替えた」

グループホームは、認知症などさまざまなお年寄りを、最後まで看取る施設であり、大きな責任を伴う。地主から30年間もの借り上げが義務付けられており、介護事業の中で一番難しいと言われている事業だ。中途半端な気持ちでは始められない。「親を入れたくなる場所にしよう」

そう職員たちと誓った。こうして始めたグループホーム事業は同所に温品が加わり、同社の要の1つとなった。介護事業者や地主さんからは、「施設の建設を頼むなら森信へ」



という依頼も多く、介護施設の直営で培ったノウハウが建設の仕事にもつながっている。

「大変だったが、やってよかった」と、森信社長。「チャンスの女神には前髪しかない」と言われるように、好機は前方からやって来て、あつという間に自分の横を通り過ぎる。過ぎてからつかもうと思っても、後ろ髪はなからつかめない。その一瞬を逃さぬために、日頃からの準備と、瞬時の判断が必要だ。

**地域に密着し
人の声に耳を傾ける**

リーマンショックからわずか数年で黒字に転換。地元からの信頼も厚く2013、17年には、広島経済同友会の代表幹事を務めた。「やるからには、言うだけではなく動く」

そのため、急ぎよ長男を呼び戻し後継者に据えた。社員には権限を与えてみんなに任せた。自社の事業にあまり携われなかつた4年間。しかし気が付けば、いつの間にか業績が上向いていた。

「うちは、小商い（等身大の家業）でいい」と割り切る森信社長。そして、「どんな時も、有頂天になってはいけない」

と自らを戒める。有頂天には天井があるわけで、得意顔になれば人は離れる。お客さまの不便をお聞きしてそれを解決する、するとまた新しい不便が出てくるので、それをまた解決する…この繰り返しが商売そのものだという。

例えば、家賃を振り込むのが面倒だという不便を聞けば、口座引き落としもできるようにする。上下階に住む人がいる中で工事するマンションのリノベーション等は、皆大変なので敬遠されがちだが、「誰もやらないからこそやる」

これら一つひとつの経験が蓄積さ



れ社内のノウハウとなり、アドバイザーできるレベルになれば、

「これが、次の商売のネタになる」と、森信社長。

「商いとは、常に顧客不便の解決の連続」

性根を入れ替えて、始めた新事業は、今や森信の強みとなった。現在、同社のグループホームには、社長のお母さまも入所されている。そこに、揺るがぬ自信を感じる。



＜インタビュ：記事＞ 牛来 千鶴

ソアラサービス代表取締役社長。西日本最大級のシェアオフィス「ソアラビジネススポット」を運営。「広島に、あつたらしいな」をカタチに「理念に掲げ、地場企業とのコラボ商品の開発や創業支援など、地域を元気にするプロジェクトを推進している。」

【主な公職】、広島県総合計画審議会委員、広島市産業振興センター理事、中小企業基盤整備機構の経営支援アドバイザーほか。