

Key
Person



(株)クラウンワークス 代表取締役

富樫 努

店舗をはじめ、あらゆる空間をつくり、彩る“内装・ディスプレイ”。
そんな業界で、飛躍を続けている企業がある。

『クラウンワークス』—— 2017年に設立された同社は今や、
本社を置く東京だけに留まらず、関東全域で内装・ディスプレイを手掛けている。
その活躍の要因は、顧客の要望を汲み取り、それに応える仕事ぶりにある。
独立以前に元請・下請の両方で経験を積んできたという富樫社長は、
あらゆる視点から物事を見つめ、顧客に最適解の内装・ディスプレイを提供する。
その質の高い仕事と真摯な姿勢に、数多の信頼が寄せられているのだ。

「取引先のリクエストに応えたい。
その思いが私の仕事の根幹にあります」

お客様の心に寄り添い 希望を叶える 内装・ディスプレイを



株式会社 クラウンワークス

東京都中野区中野 2-4-28
フレンズ紅葉山 102

東京・神奈川を中心に、関東圏全域で活動している店舗内装・ディスプレイ会社『クラウンワークス』。2017年の創業とまだ若い会社でありながら、既に顧客との強固な信頼関係を築き、盤石な経営基盤を整えつつあるという。本日は、そんな同社を俳優の野村宏伸氏が訪問。長くディスプレイ業界で活躍してきた富樫社長にお話を伺った。

いくつもの職種を経て見出した 内装・ディスプレイという天職

—まずは、富樫社長のこれまでの歩みから伺います。

私は1965年生まれで、野村さんとは同い年ですね。出身は山形県で、高校卒業後に上京し、最初は出版取次の大手企業に入社しました。ただ、あまりに会社の規模が大きく、「自分は会社の歯車の一部でしかない」という想いが沸き上

がってくるように。それで別の道を模索し、それからは喫茶店をはじめ、複数の職場を転々としてきました。「何をやりたいか」という明確な目標はなかったのですが、それなら色々な経験を積んで、自分に何が向いているかをとことん探そうという考えでしたね。

—若いころに自分の人生に悩む気持ちは、私もよく分かります。そんな中で、このお仕事に辿りつかれたのですか。

ええ。26歳の時にディスプレイ業界

に入りました。入社したのは、「幕張メッセ」や「東京ビッグサイト」などで開催されるイベント・展示会のブースを作る会社でした。その他にアパレル系の店舗内装なども手掛けていました。そんな仕事に面白みを見出し、ディスプレイの技術を極めたいと思うように。それから10年間はその会社で働き、36歳の時には別の会社へ転職。その会社では11年ほど働き、主に飲食店の店舗内装に携わっていました。

—まさに天職を見出されたわけだ。

そう思います。ただ、その勤務先はいわゆる元請会社で、お客様と話し合っただけで方向性を定めるのが主な仕事。実際に内装の制作を手掛けるのは下請会社でした。そして、私は自分の手で手掛けることに興味がありましたので、その後には下請会社に転職したんです。そうして元請・下請の両方を経験し、どちらの考えも理解できるようになったのは、私の強みだと思います。

—なるほど。独立されたのには、どのような経緯があったのでしょうか。

その下請会社は、私含め3人が働いており、それぞれが自分の顧客を持って仕事をしていました。自分の案件は全て一人で担当するので、個人事業主の集まりのような感覚でした。そちらで3年ほ

ど働く中で、自分の顧客を開拓していき、そのお客様を引き継いで、昨年7月に独立したんです。

—まさに会社の歯車の一部ではなく、「自分でなくてはならない仕事」を見つけれられたわけですね。

常に念頭にあるのは 「要望に応えたい」という想い

—企業が最初に苦労するのは顧客の確保。それが既にできていたというのは、独立する上で大きかったことでしょうか。

そうですね。ただ、それでも実際に独立してから、変わらず仕事をいただけるのかという不安はありました。実際、最初の半年は思ったより数字が伸びず、頭を抱えていました。それでも今年の春先辺りからは、お陰様で大きな仕事も入ってくるようになりました。

—長年の信頼と実績があってこそでしょうか。では改めて、御社の事業内容を伺えますか。

当社では飲食店を中心とした店舗内装・ディスプレイの企画や制作を手掛けています。今は東京・神奈川をメインに、関東圏全域で仕事をしていますね。

—幅広く活躍していらっしゃる！ このお仕事において、大切にされているこ

とは何ですか。

お客様のリクエストに応える、ということでしょうか。一口に店舗の内装・ディスプレイといっても、飲食やアパレルなど業容は幅広く、また店舗の規模も様々です。加えて、お客様それぞれに要望やこだわりがあります。だからこそ、その想いにいかに寄り添い、希望に叶う内装・ディスプレイを手掛けられるか。そこにこの仕事の真価が問われると思います。

—お客様の希望を形にする。それがこのお仕事の奥深さであり、面白さなのでしょうね。

ええ。ただ、今は私一人で仕事をしていますので、どうしても人手が足りず、仕事量をセーブしなければいけない現状があります。せっかくいただいた仕事は極力断りたくない、今は無理のない範囲で仕事をしながら、人材募集をして

いるところですね。良い人材を集めることが大切ですから、焦らず急がず、じっくりと進めていきたいと思っています。

—多くの依頼があるわけですから、人員を増やせば、さらに事業も拡大していけそうですね。

—とは言え、私は会社の規模を大きくしたい、といった想いはあまり強くないんです。私自身も現場が好きで、自分の目の届く範囲で仕事をしたいと思っています。ただ一方で、お客様からのリクエストに応えるためには、人員を増やす、会社の規模を拡大する必要性が出てくる可能性もあるでしょう。とりあえずは私を含め5人体制とすることが現状の目標ですが、それ以降はお客様からのオーダーがあれば人員を増やす。そんな経営をしていくつもりです。

(取材 / 2018年7月)



代表取締役 富樫 努

山形県出身。高校卒業後に上京し、出版取次会社をはじめ、幅広い業界で経験を積む。26歳の時にディスプレイ業界へ入ると、そこから複数の会社を渡り歩き、元請・下請の両方も経験。その中で技術とノウハウを学び、2017年7月、『クラウンワークス』を設立した。



After the Interview 野村 宏伸

「会社の歯車の一部ではいたくない」—そう若いころに感じていたという富樫社長。責任感と誠意を持ってお客様と日々向き合われている、現在の社長の姿を見て、今もその想いは根底にあるのだと感じました。目の前の相手に対して、会社としてではなく、個人として寄り添う。そんな姿勢が周囲からの信頼にもつながっているのだと思います。今後も、そんな社長らしさを大切に、さらなるご活躍を果たしていただきたいですね」