

イベントのご案内

2/23 (土)



ちょっこりくらぶ 3周年記念 特別企画

詳しくは別紙 vol.13
「ちょっこり通信」
をご覧ください。

午後 1 時～4 時まで
さくら店舗にて

♪トリートメントアップの日♪

3/10(日)

『環境フェスタ in 交野』出店しま～す♡

入場無料

豪華景品が当たるかも！お楽しみに！

朝 9 時～夕方 4 時
交野 星の里いわふね
屋内 2 階

さくらの「社外活動委員会」が参加します。
子ども達に大人気の『スライム』ブースです！
お子さまと一緒にぜひお越しください！



3/26(火)

第8回 聞こえの相談会

無料測定いたします

朝10時～夕方 4 時

さくら店舗にて

早口だと聞き取りづらい・・・
などちょっと気になったら
まずはお耳の健康診断！



要予約！
詳しくは別紙
ちらしをご覧ください。

4/7 (日)

恒例！

日頃の感謝をこめて

さくら祭

ただいま出し物の
練習に奮闘中！

朝10時～夕方 4 時
さくら店舗にて

今年のテーマは

観せます！魅せます！

楽しく笑いまくってお帰りください！
楽しさ保証付き♪

入場無料



★来月のDMに詳しいご案内と
引換券を同封します。お楽しみに！

「星田二丁目劇場」のステージと
手作りの模擬店！乞うご期待！！

さくらカフェ



より薫り高く美味しい
カフェサーバーが入りました。
ご来店の際は、ご遠慮なく
「珈琲を飲みにきました！」
とおっしゃってくださいね。



■編集後記■
新しい年になり初めてのDMになります。
今年もよろしく願っています。
ここ2ヶ月で新メンバーが3人増えました。
さくら店舗前の桜並木は昨年の台風の爪痕、
折れた枝を枝元から切られ、ただでさえ葉
を落とした桜は寒さ
を落すが、北風にさ
うですが、切り口は、
より一層ほんとうに
痛々しく見えます。
春、恒例のさくらの
さくら祭り、昨年の
暮から実行委員会を
立ち上げ、企画会議
が始まりました。
何を魅せるのか？
中でも新メンバーが「僕も何かやりたい！」
と意欲的に参入してくれ、すごく嬉しいかつ
たです。彼はお客さまアピールしたいよう
です。スタッフ手作りのステージ、きつと
面白いものが出来上がると思いますので、
期待してください。今から猛練習です！
(広報/後藤)



● 困ったなおった相談 ● ● さくらCafeで毎週日曜日開催中！ ●

朝10時から夕方 6 時まで、住宅アドバイザーが
直接ご相談をお受けしすぐに対応いたします！



株式会社 さくら

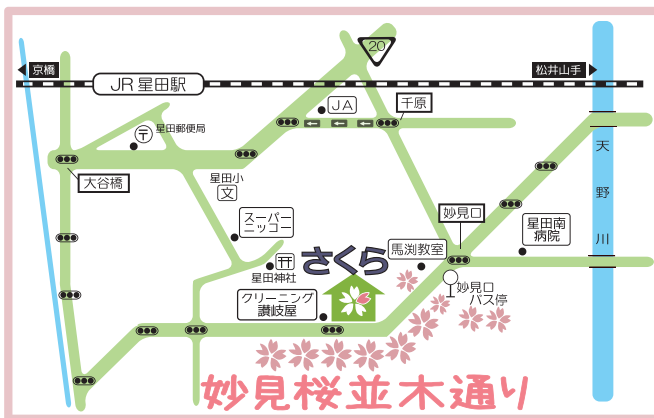
でんき リフォーム

新築 不動産

〒576-0016 大阪府交野市星田 2 丁目 25-1
TEL 072-891-4501 FAX 072-892-1671

さくらリフォーム

検索



2019年
2月号
Vol. 63

通信



2019年 さくら変革の年！

年が明けました。寒さ厳しい日々が続いて
おります。昨年の京阪地区は災害に見舞
われ、期間中は多くのお客さまに長期間お
待ちいただき、申し訳ない気持ちの後半、
半年でした。それでも私たちを頼りに待っ
て下さるお客さまを目の当りにし、深い感
謝とともにお陰様でさくらが成り立ってい
るのだと、心より思えた一年でした。今年
は一件一件、落ち着いてお客さまの困った
にお応えできますよう、初詣で「災害きま
せんように！」とお願いして来ました。

さて、2019 年は 10 月に消費増税を控
え、お家のリフォームご希望のご家庭が増
えてくると思います。そんなご時世の中、
さくらは地域のご期待に添えられるよう、
大きな決断をしました。

交野市北部エリア、青山店（新店舗）の
出店です。

理由は「おうち困ったなおった」のご相
談が周辺エリアのお客さまにも広がって来
たこと。また社内でも支店への期待が強くな
ってきたことです。（オープンは今春、G
W明けてからを予定しております）

これまでの 44 年間は、地域密着店とし
て 1 店舗のみで運営させて頂いていたので、
さくらにとっては「変革の年」となりそう
です。

『さくらさんが近くにいるから
安心して住めるね』

と言っていただけ、お店となり町となっ
ていくことが一番の想いです。
お店が増えると様々な課題が出てくるとは
思いますが、これまでと変わらぬサービス
をご提供できるよう、社員一同、チームさ
くらとして邁進していく所存です。
今年もどうぞよろしくお願いいたします。

さくら代表 吉村 健二





NEWS

新店舗 さくら『青山店』 今春5月オープン！

交野市内の北部に位置する「青山店」かねてよりスタッフ切望の支店オープンが実現します。これもひとえに、ご愛顧を賜るお客様あってのこと。深く感謝するとともに、地域密着店の使命を肝に命じ、社員一同、さらに気を引き締めてまいります。引きつづき、よろしくお願い申し上げます。

なくなったらあかんもんもある。時代変わっても。

・・・今回は特別企画で、会長と社長に親子対談をお願いしました。創業者と継承者、それぞれの視点から新店舗に向けて、お店づくりへの想いを語ってもらいました。・・・広報 / 後藤

——今日は「お店づくり」をテーマに、ここまで来れた継続の難しさも含めて、ぜひお話をお伺いしたいです。

吉村力会長（以下会長）：オープンして10年ほどでバブル景気。その頃は若かったので自分の欲と社員の将来を第一に考えて、お店の展開や事業をしていた。枚方に数店舗のれん分けをしたり、飲食店もやったね。その後バブル崩壊でわかったことは、簡単にできたものは簡単に崩壊するということが、急に伸びたものはその反動が絶対あると身近に体験した。その時は「人生コツコツしかない！」と決意したね。でもそのコツコツを自分なりに守って来たからこそ今日があるんやと思う。

——お店が拡張していた頃の社長は小学校高学年～中学生と思いますが、お父さんのお店をどんな風に見てました？

吉村健二社長（以下社長）：社員のみなさん、独立心のある方が多かったので、ウチで修業をしてお店をもつのが当たり前の感覚でした。子どもながらにひとつのお店がどんどん大きくなるというよりも、父が取って、のれん分けするやり方をしてるんだなと思って見てました。社員のお兄ちゃん達に小さい頃から遊んでもらってたので、逆に新しい店に行って離れてしまうのが寂しかったのを覚えています。でもね、せっかくここでしっかり技術を習得して始めたハズなのに、何でうまいこと行かへんのやろ？とは思っていました。

——やはり軌道に乗るのは簡単じゃありませんよね。

会長：貯めていた資金で独立すれば違う結果になるやろうけど、たいい借入れをし

て始めるから、返済に追われてしまう。僕が店を開いた1ヶ月後すぐ赤字状態になり、毎日500軒ぐらい自分の足で地域をまわり飛び込み営業をした。お客さんにお代金を頂いたら、それを手に握りしめて材料を買いに走ってたんが日常。そんな姿を従業員は見てたはずなんやけど、頭ではわかっていてもやっぱり体験してないと違うんやろね。食えるか食べへんかのドン底の時に、何が何でもそこから抜け出でやろうと思うか、もうしゃ～ないわと諦めるか。それにね、浮かれた時代の中で、知合いに「電気屋なんてやってられへんで」とか「こんなんせな！」「あんなんせなあかん！」みんないろいろ言うてくれた。でも時代の波に乗って一攫千金を目指した者は、結局おらんようになったな。50歳ぐらいになった時に「コツコツやな」て、ほんまに悟った。



——リフォームを手掛けるようになった頃のお話を詳しくお聞きたいです。

会長：お客さん宅で電気工事をしていて「蛍光灯の球が高くて替えられへん」とか「脚立のぼられへん」と言われることが頻繁にあって、ちょっとしたことにお役に立

てる、こういう感じのお店になったらいいなと若い時からイメージは持っていた。バブル弾けて電気関係だけの運営がしんどくなっていった頃、いろんな修繕工事を求められる時代になり「あんたとこ、こんな出来ひんの？」とよく聞かれた。パナソニックのキッチンやトイレが話題になり始めてた頃、それに伴う大工さんや職人さん達との出会いで、より関心が深まった。お客さんのご要望にお応えするために、電気部門を当時入社したばかりの坂ちゃん（坂東）に任せて、自分はリフォームに力を入れて行った。

——社長が参入されたのはこの頃です？

社長：私は卒業してすぐ東京のビル運営関係の不動産会社に入り、管理営業の仕事でした。私の売上目標が2億…とかやったんです。最初はすごいなと思いました、4年ほど経って、その数字の実感やリアル感がなく虚無感しかない。将来このままでいいんかな…と考え始めた時、小学生の頃に親父と一緒にお客さん宅を訪ねたり、チラシ配りを一日50円のアルバイトで夜まで頑張ったり。お客さんとこで「息子さん？」と、オヤツをいっぱい頂いたり。お金を頂戴するという実感があったのを思い出していました。

当時の営業スタイルが「対ひと」ではなく「対会社さん」相手だったから、ひょっとすると僕は対面するお客さんとの商いの方が好きやったんかも…とか考えましたね。

会長：坂ちゃんとやり出したら、腕の良い職人さん達との出会いもあって、次から次へと工事の紹介をもらえるようにまできていった。ある時、親戚から4000万円



ほどの電気工事をやらせてもらったら、また別件で6000万円クラスのリフォームしたいとの注文があった。日常業務をこなしながらの大きな仕事、人員不足してるのに「やります」で言うてしまっ。ウチに帰ったら「親父そんなん無茶や、出来ひんで！引受けてどないすんの？」と健二（社長）に言われた。

社長：その頃、僕は東京の会社を退社してもう大阪に戻ってました。将来をどうするかじっくり考えて（いつとは決めてなかったんですが）近いうちに父の店を手伝ってもいいかな…と漠然と思っていました。平成17年のことです。こんな大きな工事の話を聞き、「このままやったらアカン。そのうち皆、疲弊する。それやったら手伝おうか？」が参入したキッカケですね。
会長：正直その時、手伝ってくれてなかったら、無事に工事終わってなかったかもしれん。

社長：電気の事も建築もやったことないし、全く無知のまま手伝うことになり、できるかな？より、せなどうしようもない！状態。何とか乗り越えな！と一生懸命に頭も体も動き回った一年でした。

——お父さんである会長から「来てくれ」とのお誘いはあったんですか？

社長：…それが一回も言われたこと無かったんです。

会長：僕は、息子には自分の人生やから、「来い来い！あと継げ！」という気になったことは一回も無いな。昔からの持論やけど、実力のある者がリーダーになり、会社を引っ張っていくべき。自分のやってきた事業がなくなるという事は、自分の生き様がなくなる！という意識を常に持ってたし、今も変わってない。

——会長から見て、その頃の社長はどんな風でしたか？

会長：僕自身は体で仕事を覚えていくタイプやけど、社長はしょっちゅう何でも調べてた。職人さんと一緒に現場作業もしてたし。暑い時に倒れへんかいなと心配してた。ホンマに倒れてしもてね。

社長：近くの医院に連れてってもらったら入り口で意識が飛んで、バタン！！

慌てて救急車で病院へ運ばれたら「過呼吸」やって…（笑）

会長：でもあの時は、ウチの家系で跡取りはこの子しか居てないのに「死んだらどないなんねん！」てそんな事まで考えたよ。

何から何まで勉強しなあかんし、現場の実務だけでも大変やたらうけど、もの凄いうようやってたと思う。

社長：会社の会計を分解してみたら、弱いところとかが見えてきて。このままやったら人も潰れるし何とかせなと必死でした。

会長：社長が経営を改革しようすると、昔のやり方を変えたくない俺と坂ちゃん。抵抗勢力やったと思うよ。そんな中しょっちゅう話合いながら、調べて、聞いて、確認して、相談して。

電気の事は100%わかるけど、リフォーム事業の経営の知識が薄いま急速に広がって行ったから、原価計算してみると利益なんて無くて、何してるこっちゃわからん！という状態やった。数をいっぱいこなしてもカツカツ。健二はそういうところも勉強して、よう調べていたよ。

■続きは紙面がなくなったので、残念ながら次号！お楽しみに！

水回りのトラブルやおうちに関するお困りごと！ 迅速に駆けつけます！

さくら『青山店』はここです！

店舗改装の工事が始まりました！

打ち合せがゆっくりできるお店です。

オープン記念イベント企画中！お客様には改めてご案内します。



青山店 店長 坂東真之介



来る5月 新店オープンにつき

人財急募！

■工事施工担当者

■受付事務担当者

★こんなスタッフを募集！

- ・さくらの理念に賛同いただける方
- ・人が好きで健康な方
- ・年齢不問、経験年数不問