



華輪茂(はなわしげる)さん。40歳。シーゲル代表取締役。旭川に生まれる。短大を卒業後、ラジオ番組のディレクターを経て建築業界へ転身というユニークな経歴を持つ。2009年には道内初となる無垢フローリング専門のショールームを札幌にオープン。住宅はもちろんのこと、国内外の有名ブランドにも意匠性の高い床材を数多く提供し、そのデザイン力・提案力は東京でも高い評価を得ている。

人生を変えた出会い

怪我で好きだった野球を断念しなければならなかった高校時代。初めて味わう挫折と脱力感の中、華輪茂さんの生きる希望となったのは深夜ラジオを聴くことだった。中でも心を動かされたのが、シンガーソングライター・みのや雅彦さんの「唱」と「笑い」と「語り」。ラジオから聴こえるその声は「もう一度、自分が本気になる夢を探してみよう」と勇氣と希望を抱かせてくれた。

高校卒業後は地元・旭川を離れ、札幌で普通の学生生活を送りながら、みのやさんのライブやイベントに熱心に足を運んだ。やがて顔を覚えてもらい、声をかけられるように。気づいたら付き人か弟子のように可愛がられ、みのやさんと一緒にラジオ局やライブハウスを一緒に回る日々を過ごしていた。

「今振り返れば、当時はあの人の夢が僕の夢だったように思います。当時みのやさんはレコード会社から契約を切られたばかりで、とても苦しい時代。だけど、どんな小さなライブハウスでも、楽屋にフラフラになって戻ってくるぐらい一曲一曲を毎日全力で歌い続けていた。『なんでこんなに一生懸命歌っているのに、世間は認めてくれないんだ』と2人で楽屋で涙したこともありました。全力で戦う大切さと、全力だけでは勝てない厳しさ。まだ僕は20歳になるかならないかでしたが、あの頃、大人の社会で生き抜いていく厳しさを初めて知った気がします」

う貴重な体験だ。

現在華輪さんは、二代目として父親の会社を継ぎながら、自分の立ち上げた会社の代表としても活躍している。それができるのも、まったく異なる業界の経験があつてこそ。そこに自身のビジネスの原点があると言う。

社長らしくない社長として

それに加えて優秀なスタッフに恵まれたことが、華輪さんにとって一番の幸運だと言う。ショールームのスタッフは2人も、もともと他業種の出身。商品知識や業界経験はなかったが、それよりもパーソナリティを重視した。「彼女たちは違う土俵にあがっても闘えるポテンシャルの高さを持っています。もちろん専門知識が必要な業種ですがそれだけではいけない。お客様に『この人は私のために一生懸命やってくれている』と伝わる人間性が大切だと思えます。事業であるからこそ、人に喜んでもらうことはモチベーションにもつながる。「ありがとう」と言われることをするために、まず働く人が「この会社はいいな、楽しいな」と思える環境をつくらないといけないというのが、華輪さんの持論だ。「会社ってなんだかんだ言っても結局は『人』。僕は元々ひっこみじあんて人と話すのもそんなに得意じゃないし、上にどつしり立っているような社長には向いてない性格。それならいっそみんなが楽しめる会社にする、みんなの裏方や雑用係ができる『社長らしくない社長』を目

みのやさんとは今もたまに酒を酌み交わす仲。昨年デビュー30周年を迎えた彼の姿を見て華輪さんは、一瞬だけ強く輝くのではなく、決して光は強くなくとも、長く光り続けることの凄さを改めて感じたという。

「今はまったく別々の道を歩んでいます。みのやさんには『お前も頑張っているな』と常に遠くで見守っていてほしいです」

異業種の経験を生かし独立

みのやさんが新たなレコード会社と契約を果たし単身上京したあと、札幌に残った華輪さんは、地元のラジオ局で番組制作に携わり、ここでもまた貴重な体験をした。結婚を機に地元へ戻り、父が営む木製加工会社に就職。しかしこのまま二代目として父の跡を継ぐことが、自分の夢なのかと疑問を抱き始め、35歳の時にシーゲルを設立した。「無垢の床材を、ただ木を削っただけの素材として売るのでなく、ヘアメイクやファッションのような感覚で『木』をお洒落に演出することに徹底的にこだわりました。今でこそネット通販は珍しくありませんが、当時は無垢のフローリングをネット販売する会社は全国でも数件。父にも『ネットで何十万もする無垢フローリングが売れるはずがない』と理解されず、たつたひとりゼロからのスタートでしたね」。

実際にウェブサイトを立ち上げてみると、予想以上の評判を呼び売り上げも伸びた。そこで華輪さんが次に取り組んだ指そうと思えました」。

そんな華輪さんと共に働く天池恵さんは、「社長業はもちろんのこと、クリエイターとしても素晴らしいんです。お客様には『奇跡の人』とか『最後の砦』と言われてるんですよ。華輪さんが無理だと言ったら、どこへ持っていくても無理だね、と。本当は社長なら現場からもう少し離れたほうがいいんじゃないかと、まだまだ社長じゃないという仕事も多い。早く私たちが期待に応えられるようになるなればと思います」と語る。社長が信頼して仕事を任せ、スタッフはその期待に応える努力を惜しまない。その相乗効果が、よい結果につながっているのだ。

現場や海外出張など多忙な毎日をごしている華輪さん。休みもほとんどない中で大切にしているのが家族との時間だ。休日には子どもたちと一緒にテレビゲームで真剣勝負をしたり、近所の公園に出かけて遊んだり。時には緑を眺めながら「おつと過す」。

「おてんとさんの下でぼんやりしていると、ああ、人間の生活だなあと実感しますね。今40代を迎えて僕は毎日『全力疾走』しているような気持ちです。誰のために？何のために？と時々疲れて考えることもありますが、スタッフをうまく引つ張る能力もあまりなく、息子たちに偉そうに何かを言える父親でもない自分が全力疾走する姿を見て、何かを感じてもらえないかなと思っています」

走り続けるその背中、眩しく輝いている。



「社長らしくない社長」を目指している華輪さん。スタッフとの信頼関係がきちんと築かれているからこそ、よい仕事ができるのだ

のが北海道初の無垢フローリング専門のショールームだ。次々と斬新なアイデアで新事業に取り組めたのは、自身が全く異なる業界からの転身であったからだという。音楽業界にいた頃に経験した売れることの難しさや、ライブに来てくれた人たちに絶対喜んで帰ってもらおうとするエンターテインメントの感覚は、「売れる商品をつくり、ショールームに来る人を喜ばせたい」という現在の仕事に生かされている。同じ業界で修行しては学べなかつたであろう



多忙な日々の中でも家族との時間を大切にしている