

Craglar Cabling LLC

代表取締役

## サンズ・ロバート

19歳でアメリカから日本へ渡り、「良い会社をつくりたい」という思いで

『Craglar Cabling』を立ち上げたサンズ・ロバート社長。

奥様の平良明美さんと共に「お客様ファースト」で地域に貢献してきた。

利益よりもまずは満足してもらうことが大切だと考える社長は

お客様と向き合う姿勢に一切の妥協を許さない。

技術力と知識、そして寄り添う気持ちを以て、お客様の笑顔を生み出し続けている。

(対談記事は\*～\*頁に掲載)

**「お客様との時間を惜しまず、  
満足するまで向き合い続けます」**





タレント  
つまみ枝豆

# アメリカと日本 2カ国の良さを強みに 逞しい会社を目指す

『CRAGLAR CABLING』は19歳でアメリカから日本へやってきたサンズ・ロバート社長が立ち上げた会社で、主に電気通信工事業を手掛けている。奥様であり副社長を務める平良明美さん、アメリカ人スタッフと共に経験を積み重ね、その中で確立した「お客様ファースト」な経営は信頼も厚く、地域に愛される会社となった。本日はタレントのつまみ枝豆氏が同社を訪問し、社長と副社長、お二人にインタビューを行った。



沖縄県沖縄市高原2丁目6番43号 URL : <https://craglarcabbling.com>



副社長  
平良 明美



代表取締役  
サンズ・ロバート

——早速ですが、サンズ・ロバート社長の歩みからお聞かせください。

(サ) アメリカのインディアナ州に生まれ、実家は酪農を営んでいましたので私は5歳から家業の手伝いをしていました。木を伐ったり枯れ草や石を除去したり、土地を使いやすく整える作業がメインで、初めて給料を貰ったのは8歳の時です。

——ストイックな青春時代を過ごされたんですね。アメリカでは子ども時代から働くのが一般的ですか？

(サ) 私の家は7人兄弟で生活も豊かではなかったのですが、皆で働くことが当たり前でした。ただ、楽しい思い出もたくさんあって、私は体を動かすことが好きなので様々なスポーツを経験しました。レスリングではインディアナ州で一番になりましたし、砲丸投げやクロスカントリーもやっていたんですよ。

——運動神経抜群ですね！ その後、家業は誰かが継がれたのでしょうか。

(サ) 酪農や農業経営のほうはもう終えていて、土地の貸出しのみを行っている

状態です。私はその後、軍隊に入り19歳で沖縄に派遣されました。他の国に滞在するということが、最初は驚きの連続でしたね。私は日本にやって来るまで海というものを一度も見たことがなかったんです。初めて見たのが沖縄の海で、とても綺麗で感動しましたし、沖縄は文化的な部分がアメリカと少し似ていてすぐに馴染むことができました。

(平) 沖縄の人とは感じ方や信念が似ているようです。風土やネイチャーも同じ感じで、過ごしやすいと言っていました。

——沖縄の自然は日本人でも感動しますからね。軍隊には何年くらい所属されたのですか。

(サ) 4年ほどです。20代前半に終えて、それからはみかんの生産、鳶、鉄筋などの現場工事、警備の仕事など様々な業界を経験しました。

(平) 彼がいれば安全なんですよ。揉め事もすぐに収まりますし、容姿もあると思いますが、いるだけで安心感を与えるんだと思います。私は彼がセキュリティをしている店で働いていて、その時に

会ったのですが、仕事中は冗談も言わないので少し怖い印象でしたね(笑)。

——警備のお仕事で出会われたんですね。確かに社長は敵なしといった雰囲気があります。現在の仕事を始められたきっかけとは？

(サ) 警備の仕事をしている時に、昼間はケーブル作業の会社で働いていたんです。たくさんの道具や装置に触れてきましたが、中には状態の良いものや、すぐに駄目になってしまうものを使っている会社もあって、それでは良い仕事はできないと感じていました。自分で会社を作れば、ちゃんとした道具や装置、材料を用意することができて、より良い会社を作っていけるのではと考えるように。それで、3～4年ほど勉強をした後に会社を立ち上げ、法人化してからは8年ほど経ちます。やりたいことができる、自分のペースで働けるという点も、独立して良かったと感じる部分ですね。

——なるほど。良くないものを使っていると、クオリティにも限界がありますもんね。独立について、奥様はどう思われ

ましたか。

(平) 何度か相談はありましたが、会社を立ち上げる時になって「今から行政書士さんのところへ行くよ」と、あまりに突然だったので驚きましたね。けれども、仕事のことで彼に反対したことはありませんでした。

——それは驚きますね(笑)。突然のことでも付いていきたいと思えるのは、それだけの信頼があるからでしょうね。お仕事の上で、社長が大事にされていることはありますか。

(サ) お客様の思いをきちんと受け入れて、満足していただけるまでやり続ける姿勢でしょうか。もし要望に応えられないことがあっても、ただ断るのではなく、「できること」「できないこと」をしっかりと説明した上で話し合いを行うことが大切です。時間がかかってもお客様の気持ちを最優先に考えたいと思っていました、そうした姿勢を貫くことで信頼関係が築ければ、自ずと会社も成長していくと信じています。

——お客様目線で考えておられるのです

ね。スタッフさんについてはいかがでしょうか。

(サ) アメリカ人のスタッフが2名いて現場を支えてくれていて、妻は事務関係の仕事すべて管理してくれています。彼女にお願いすれば色々準備して、開拓してくれるので私はより多くのことにチャレンジできるんです。公私ともに、最高のパートナーですね。

(平) やったことがないものでも、まずは勉強して、少しでもサポートできるよう努めています。

——すごいですね。素敵な関係を築けていることが伝わってきます。お話は尽きませんが、最後にこれからの展望について伺います。

(サ) 今はまだ現場がメインですが、今後は経営のほうにも力を入れていく予定です。当社はアメリカ人も日本人もいるというのが強みで、ミックスしたことでさらに良い会社ができると感じています。スタッフの雇用にも繋がるよう、基盤を整えていきたいですね。

(2022年7月取材)



## after the interview

「お客様に寄り添った姿勢というのは、今ではどの会社にも求められているものだと思いますが、サンズ社長はとにかく『お客様の意見を聞く』ことが大切だとおっしゃっていました。応えるためには知識や技術力も必要になりますし、そうした部分を奥様の明美さんやスタッフさんが全力でサポートしておられる、チーム力が本当に素晴らしい会社だと感じましたね。皆さんの明るく真面目なお人柄もあり、地域に愛されるのは納得です！」

つまみ枝豆・談



the column

## 最高のパートナーと共に築き上げてきたもの

警備の仕事を通して出会った奥様は、今では『CRAGLAR CABLING』にとって、そしてサンズ社長にとってなくてはならない存在となった。「やりたいことはたくさんあるが、忙しくて手が回らない」そんな時に誰よりも早く、社長の希望に応えてくれるのが奥様で副社長を務める平良明美さんだ。努力家で勉強熱心な明美さんは社長の考えを瞬時に汲み取り、やったことがない仕事に対してもコツコツと知識をたくわ

えることで貪欲に向き合ってきた。「彼女にお願いすれば何でもチャレンジして、やり抜いてくれる。自分にとって大切な存在です」。多くのお客様の期待に応えることができるのは、奥様の存在があつてこそ。そんな最高のパートナーである二人は、共に過ごす時間が長い生活の中で喧嘩をすることは滅多にないとのこと。互いを理解し尊重し合うことで築いてきた確かな信頼関係が、同社のもう一つの強みのだろう。

