

# RECONSTRUCITON

Simplicity is the ultimate sophistication.  
Live in comfortable style.

復  
興  
挑  
戦

代表取締役社長

木  
村  
賢  
正

(前編の続き)  
2010年10月、父の後を継いで社長に就任した木村賢正。2008年(平成20年)に法的手続きをした会社を立て直すべく、木村の挑戦が始まりました。

——社長就任後、どのような苦労がありましたか。

就任後5年ほどは、苦しい時期が続きました。あの頃は毎日毎日、本当に必死でした。木村建設は受注産業なので、まずは受注がないと仕事が始まりません。仕事をとるため、自ら営業活動も行いました。資金繰りにも苦労し、親戚中に頭を下げてお金を借りたこともよく覚えています。現在は、6年ほど前から、銀行からの信用を回復し、通常取引を行ってもらっていますので、経営は安定しています。また、法的手続きをしたこともあり、代表交代には社会的信用の回復という意味も含まれています。そのため、私には新社長として地域社会からの信用を取り戻し、もう一度地域に貢献する責任があります。社長就任から今日まで、それを忘れた日は一日たりともありません。

——大変な思いをなさつたのですね。それをどのようにして乗り越えられたのですか。

吸収合併の話もあつたのですが、



私が社長になるのを条件にサブゼネコンがスポンサーになると申し出てくれたのです。ですがそれを受けることによって、これまで「木村建設」という会社を信用し仕事を任せてきた地域のお客様やNTTドコモの鉄塔建設で培つてきた人的財産や歴史をないがしろにされそうな気がして悩みました。

もちろんサブゼネコンがスポンサーになつてくれれば、経営が回復することは百も承知です。でも「地域社会の信用回復」を第一に考えると、それが正しいとはどうしても思えませんでした。社内外から様々な意見が出ましたが、私は熟慮を重ねた結果、サブゼネコンの申し出を辞退しました。今でも、その決断は正しかつたと思っています。

——最後に、社員の皆さんへメッセージをお願いします。

旧態依然とした経営体质では、いつか必ずどこかにひずみが生じます。万が一経営の柱が一本折れてしまつたら、他の柱で補わなければいけません。そういう意味では、経営の柱を増やすための先行投資も必要だと感じています。

として、いかに社会に貢献し、生き残っていくかも重視しなければなりません。地域の雇用を増やし、そこで貢献できる人になつてもらいたいです。

木村建設の今後の展望をお聞かせください。

会社の成長にとって大切なのは、「いかに経営感覚を持つた社員を増やしていくか」だと考えています。現場でのスキルを養うことももちろん大切ですが、たとえば数字を読み取るなど、経営に直結する力を身につけてもらいたい。若手社員の経営感覚を磨き、それぞれの部署でリーダーシップを發揮できる人材に育てていくことが目下の目標です。また、地域密着型の総合建設会社



企業情報

- 設立年: 1956年12月(昭和31年)
- 年商: 20億円
- 従業員数: 40名

※2018年9月時点

## 部署紹介 武谷英伸さんに聞く

# 『住宅事業部編』

### 業務内容

住宅事業部には、全部で16名のスタッフがおります。業務としては完成見学会や建設中の土地を見学する構造見学会、月一度行なわれる後悔しない為の賢い家づくりセミナーの開催を行っています。



### 職場自慢

アットホームな雰囲気です。誕生日のお客様がいらした際にはケーキをプレゼントしたり、逆にお客様から差し入れをいただいたりと、「温かい職場だな」と感じることが多いです。女性スタッフが多く、子ども連れのお客様も相談しやすい環境です。住宅事業部は社長が直属の上司です。社長がよく見てくださるので、相談事がしやすいなど安心感があります。

### 注目の社員紹介



郡山俊介さん

今年で34歳とまだ若いですが、住宅事業部では欠かせない方です。営業では一番社歴も長く、契約数も一番挙げています。常に笑顔で、愛されキャラです。社長からは「ペイマックス」と呼ばれています(笑)この性格が営業にも生きかされていると思います。



本田英雄さん

お客様とのやり取りが上手な方です。現場での知識を活かしながら、人当たり良く接する姿を目にします。普段はテキパキ仕事をされていますが、優しく男気のある一面もあります。

### 工夫していること

数年前からLINEを活用し、お客様へ現場の状況等を密に連絡しています。電話やショートメールでは難しかったスピーディーな連絡や、写真の共有がお客様とできるようになりました。特に土地探しに活きていると思います。土地購入はスピード勝負です。地図や写真の情報共有がタイムリーできることは、大きな強みになっています。施工でも現場の状況に関するやり取りが深まり、お客様との関係性が非常に良くなりました。1年前からは、ご年配の方にも使っていただけるように、タブレット貸出もさせていただくようになりました。



### 思い出深いエピソード

住宅事業部では、他部署のみならず、業者さんとの交流を兼ねた飲み会を開いています。ただの飲み会ではなく、普段言えないような現場や営業の考えを皆に伝える

場として活用しています。飲み会をきっかけに、コミュニケーションが円滑に情報共有をすることもあります。

### 今後の目標

今後の住宅業界は冷え込みが懸念されています。木村建設が生き残るためにも、本当の意味でお客様に喜んでいただける会社でありたいです。そのために、目の利益や華やかさではなく、地域のニーズにあった性能やデザインを持つ住宅を作り続けたいと思います。



## 部署紹介 吉武卓弥さんに聞く

# 『営業部編』

### 業務内容

営業部は木村専務、酒井、鈴木、私の4名で構成されています。民間の工事受注営業とNTTドコモの営業が主な業務内容です。具体的には、新しく基地局を建てる際の候補地の営業になります。また、自社で建てた鉄塔の修繕管理なども仕事の1つです。



### 職場自慢

人当たりの良い方が多く、営業部全体でチームワークを発揮して仕事をする場面も多いです。みなさん明るい性格なので、コミュニケーションも円滑ですね。私と専務が高校の同級生ということもあり、休憩時間などにはプライベートな話をしています。

### やりがい

前職で営業の経験はありましたが、建築に触れたのはこの会社に入ってからなので、色々と学ぶことが多く面白いです。住人の方から「ありがとう」と言っていただけるなど、皆様の日常生活に役立つものを建てているのだと実感できたときにはやりがいを感じます。

### 注目の社員 酒井健吾さん

今年の1月から営業部に加わった新入社員です。前職での経験もあるため飲み込みが早く、即戦力として頑張ってくれています。明るく人懐っこい性格で、入社当初から話しやすい雰囲気の方でした。今ではすっかり馴染んでいて、他の部署の方を交えてご飯に行くこともあります。

### 営業部メンバー紹介



専務取締役 木村 雄治



次長 鈴木 好美



次長 吉武 卓弥



酒井 健吾

# わが社の スゴい人アワード

私が一緒に働いている仲間たち、実はこんなスゴイところがあるんです!  
仕事上のスキルや思考力、仕事に取り組む姿勢、プライベートではあんな特技まで…!?  
あなただけが知っている、皆の魅力を表彰しちゃいましょう!隣席のあの人が、「わが社のスゴい人」かも!



営業部

木村 雄治 さん



同じ高校のボクシング部でしたが、専務は選抜・インターハイ・国体と3つの日本一を勝ち取っていました。業務とは直接関係ありませんが、なかなかない日本一を3回も取るのはすごいと思います。



営業部  
次長

吉武 卓弥 さん



工務部  
部長代理

飯星 善英 さん



年齢を感じさせないバイタリティがあり、信念を持って働いている姿を尊敬しています。見習わなければと思いますが、私には無理かもしれません(笑)



工務部  
取締役・工務部長

藤本 太助 さん

住宅事業部  
工務

西宮 健一 さん



建築の法令や材料に関することだけではなく、PCなどの知識も豊富な方です。



住宅事業部  
工務・設計主任

本田 英雄 さん



取締役建築部長兼  
住宅事業部工務統括責任者

後藤 一也 さん



何事に対してもNOと言わずに行動できるところがすごいと思います。



工務部  
部長代理

池田 征司 さん



自分より  
年上の皆 さん



気力の面でも、体力の面でも、とにかく元気です!



工務部  
次長

鬼塚 浩二 さん



次号予告

Vol. 3

12月20日発行

✓ インタビュー :

取締役建築部長兼

住宅事業部工務統括責任者

後藤 一也 さん

✓ コンテンツ面 :

■ 学生時代の部活紹介

■ 今だから笑える失敗談

# 住宅事業部のこんなところが自慢

それぞれの部門で個性を発揮する仲間たち。そこではどんな業務が行われているの?自慢できるところは?知っているようで知らない、皆さんの職場の様子を探ってみましょう!



広報・ウェブマーケティング  
兼アシスタント  
**佐方 舞**さん

## 毎週必ず清掃をしています!

週に1回、地域清掃と社用車の清掃を行っています。初めは「やってみようかな」という感じでしたが、しっかり続けています。真夏や真冬など辛い時期であっても、みんなサボらず真面目に頑張っています。

## 週に一度の情報共有

週1回の会議において、お互いのイベント等で感じたことや意見を出し合えるのが良いところだと思います。

アドバイザー(見習い)  
**荒木 宏孝**さん



## 毎月のイベントで改善!

毎月開催している、完成見学会や勉強会などのイベントです。事前と事後に会議を行い、改善を図っています。また、本部との繋がりもあるので、様々な研修や担当SVとの打合せを通じて、日々の業務の改善や今後の活動に活かしています。



アドバイザー  
**武谷 英伸**さん

## みんなで団結して家づくり

随時、家づくり勉強会や完成見学会を開催しています。1人でも多くの方に後悔しない家づくりをしていただくため、スタッフで色々な意見ややり方を検討しながら準備・片付け・接客をしています。スタッフの年齢が近いせいか、良い意味で仲が良く団結力がありますね。



アドバイザー  
**郡山 俊介**さん

## 情報共有がしやすい環境

開放感のある雰囲気で、情報共有のスピードが速いです。



広報兼アシスタント  
**木村 雅子**さん

## 自由でアットホーム!

自分で考え、自由な発想で仕事をすることができます。みんな仲が良いですね。



取締役 建築部長 兼  
住宅事業部工務統括責任者  
**後藤 一也**さん