

復興
挑戦

RECONSTRUCTION

Simplicity is the ultimate sophistication.
Live in comfortable style.

Vol. 2

2018.11.20



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、どのような苦勞がありましたか。

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。資金繰りにも苦勞し、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、代表者交代には社会的信用の回復という意味も含まれていました。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した。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。

大変な思いをなさったのですね。それをどのようにして乗り越えられたのですか。

吸収合併の話もあったのですが、

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、仕事を任せてきてくれた地域のお客様やNTTドコモの鉄塔建設で培っ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ってくれれば、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、その決断は正しかったと思っています。

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っ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発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

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ってもらいたいのです。

旧態依然とした経営体質では、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ったら、他の柱で補わなければいけません。そういった意味では、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。

最後に、社員の皆さんへメッセージをお願いします。

今日まで苦勞を共にしてきた社員の方々には、心から感謝しています。特に現在工事に所属しているペテラン社員さんたちには、本当に助けられました。皆さんの頑張りがあったからこそ、今の木村建設があると思っています。

今後はペテランの方々を大切にしつつ、新卒採用も取り入れて会社に新しい風を入れていく必要性も感じています。また、会社が手掛けている公共事業は国家予算に左右されるため、見通しがなかなか立たない場合もありますが、将来的には、自分が定年を迎えるまでに木村建設を100億企業にします。

また、私は住宅も社会資本の一部だと思っていますので、住環境イン



フラを総合的に支えられるような会社にしたいと思っています。それには、皆さんの力が不可欠です。これからも作り手としての誇りを失わず、一緒に頑張っていきましょう！

社長として会社の先頭に立ち、見事に会社を立て直した木村。今後もあくなき努力と研鑽の日々は続きます。そんな木村が、信頼する社員たちと共に作り上げていく、新たな木村建設の姿に期待が高まります。

企業情報

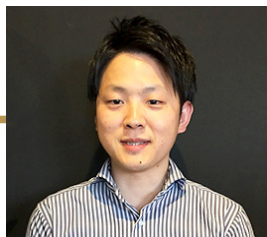
- 設立年：1956年12月（昭和31年）
- 年商：20億円
- 従業員数：40名

※ 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」と感じる人が多いです。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「ベイマックス」と呼ばれています(笑) この性格が営業にも生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。

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、目先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。

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よくあります。



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。

取り組み

大企業さんが取引先ということで、セキュリティ管理は徹底しています。鍵のついているところにファイルを保管したり、パソコンにワイヤーを付けて持ち出しや紛失を防いだり、情報漏えいが起こらないよう様々な工夫をしています。また、営業において重要なのはお客様の要望に応えることです。スピード面や丁寧さなど、それぞれのお客様が求めていることに沿って対応するようにしています。

思い出

鈴木を除く3名で、会社対抗のフットサル大会に出場しました。工務部の後藤部長に誘っていただき参加することになったのですが、私だけでなく、他の2人もサッカー経験はなかったと思います。ぶっつけ本番で試合に臨んだので、ボロボロに負けてしまいました(笑) このように仕事以外の場で関わることもあります。

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、実はこんなスゴい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。見習わなければならないと思いますが、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だけでなく、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

部署紹介

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？
自慢できる場所は？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、しっかり続いています。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。

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S V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。

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



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、情報共有のスピードが速いです。

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。



広報兼アシスタント

木村 雅子さん



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