



# Executive Interview

エグゼクティブ  
インタビュー

no.4

このコーナーは神奈川トヨタのお客様である経営者の方にお話を伺うコーナーです。

昭和建設株式会社 代表取締役

## 工藤 圭亮 様

和田町にて昭和41年創業の昭和建設株式会社社長の工藤圭亮氏 地元の大企業ゼネコンを経て34歳で2代目社長に就任され10年。会社はもちろん地域の活性化にも尽力されています。企業と地域を盛り上げる熱い思いを伺いました。

### ■ チーム和田街で世代間の橋渡し

——地元和田町商店街を盛り上げる活動をされているようですが、きっかけは？

うちは商店ではないので、商店街の会員ではなかったのですが、先代からこの地にいることもあり、和田町商店街連合組合会から賛助会員として加入しました。昔から長く会員でいる人たちもいて、新しくこの商店街に入ってきた人たちが意見を言ってもなかなか採り入れられず流されちゃうことがよくあり、そういう人たちの思いが溜まっていくのを感じていました。それならば、青年部のようなものを作ろうという話になり、その代表になってくれと4、5人の人が相談に来ました。商店じゃないからと断ったのですが、長く地元で営業されているから是非にと

懇願され代表になり、“チーム和田街”という団体を作りました。大きい括りで活動していくという意味も込めネーミングは“町”を“街”としました。今年で2年になります。横浜国大が近くにあるので、学生もチームに参加してくれて若い人達との交流も上手くできています。楽しい街になってきてますね。人はいるので、後は誰がどうつなぐか。自分がつないであげる役目になればと思っています。

### ■ 自家製蜂蜜“WANNEY”で街おこし

——会社の屋上でミツバチを飼っているようですが、どうして養蜂なのですか？

もともと養蜂を始めたのは、その当時「コンクリートから人へ」という政府方針の下、国交省は震災前だったこともあり、

建設業者を減らそうということで、異業種への進出を促進していました。建設の団体と地方公共団体と異業種の団体とで協議会を作って事業をするような働きかけがあり、駅前の駐車場の管理、水耕栽培の野菜作りなどいろいろ選択肢がありました。そのなかのひとつが養蜂だったんです。

私たちの業界は建材を使う。建材は自然からのものが多い。山を削って砂を採り、住宅を建てれば木をたくさん切る。そういう意味では、自然を破壊している面もある。カーボンオフセットというか、直接木を植えるとかではなく、ミツバチが自然に与える影響が大きいのでミツバチの飼育をすることで恩返しができるのではないかという思いからです。はじめてから4年経ちましたが、最終的なビジョンとしては、持続可能な社会づくりです。毎年8月の23、24日に和田町で開かれる地藏祭で



# 地元を愛し、 地元が必要とされる会社作りを

売ったりもしています。添加物が一切入っていない純粋な蜂蜜ってあまり出回っていないようでとても評判がいいです。

また、養蜂事業のミッションとして地産地消・緑地促進・ブランド推進という3つのタスクを上げています。うちが作った蜂蜜のブランドを推進することで、その蜂蜜を使う洋菓子店や和菓子店によって「和田町蜂蜜」ブランドができて盛り上がると思っています。横浜国大の食品を勉強している生徒たちが、和田町オリジナルのお菓子をこの蜂蜜を使って作りたと言ってきてくれ、2年前から商品化して年々ブラッシュアップしています。また、ハチを応援するために、家のどこでもいいから花を1輪でも植えてもらって、その花からとれた蜂蜜をみんなで食べましょうと呼びかけ、皆さんに協力をお願いしています。



WANEY：  
昭和建設の屋上で飼育しているハチが作った蜂蜜。WANEYとは、わだまち+ハニーが由来。



## ■ こだわりの家、全ての基準はお客様

——時代の流れによってお客様の好みやニーズも多種多様になってきていると思います

ます。そんな中お客様の注文に合わせていくのは大変ではないでしょうか。

大手ハウスメーカーはカタログがあって、一定のパターンを選んでくださいという感じが多いようですが、うちのお客様の希望は、一旦全て図面に書き起こして、全部見積もりします。この時点ではあくまでも希望や夢を聞きとる段階。そしてお客様の予算との折り合いの中で、削る作業をしていくと、どうしてもこだわりたい部分というものがおのずと残る、というか残してほしいと言っています。予算に合わせていく過程で社員に言っているのは、社員の価値観で、それは高いからと言って止めさせることがないようにということです。欲しいものに対しての価値観は個人差がある。お客さんの要望に対しての見積りは全て出し、その対価が安いか高いかはお客様が判断する。こちらが否定をして夢を崩すなど言っています。そうすればいい家が建ちますよ。本が好きな人にはこだわった本棚がある家、映画好き

にはスクリーンがある家とか。こだわった家づくりをしてもらいたいですね。

——今後の目標を教えてください。

まず地元が必要とされる会社であり続けることです。そのためには、ただ家を建てて利益出してればいいというものじゃないと思います。地元で育てられていることが一番で、利益追求だけじゃなく地域貢献という形でお返すことが大切だと思います。あの会社だったら間違いのないよねという風にしないといけないですね。あと自分の顔が見える会社。自分が広告塔になって走り回る。とにかく地元のイベントなんかには関わる。交通安全週間のチラシ配りなんかも、極力自分が参加して地域の方と顔を合わせて活動しています。地域に根付いた活動をしていれば自然と仕事も付いてくるのではないかと思います。

お客様の笑顔と社員の笑顔、人と人が上手くつながった結果が家づくりだと思っています。



ガレージ+ハウス：  
昭和建設のお勧めの家は、インナーガレージが付いた家。「今は、アパートも一戸建ても、駅近ばかり重宝されがちですが、オートバイや車を大事にしている人は、オートバイや車を家の中に入れたいという希望がある」そんな工藤社長の思いを形にする「ガレージハウス」。施主の夢、こだわりを実現する家です。



ヘルスコートシステム：  
高級木炭を原料とした塗料「ヘルスコート」を利用して、癒し効果のあるマイナスイオンを多く含む部屋づくりをご提案しています。

## <インタビューを終えて>

お客様とのつながり、社員とのつながり、地域とのつながり、若者とのつながり、人と人とのつながりをとても大切にされていることが伝わりました。まさにミツバチが花を巡って蜜を作り実を結ぶ助けをしているように、工藤社長の活動が地元和田町の活性化という蜜を作り出しているような気がしました。

## 昭和建設株式会社

〒245-0065

横浜市保土ヶ谷区和田 1-13-21 工藤ビル 2階

TEL:045-332-1751

FAX:045-332-1005

URL:<http://www.showakensetu.co.jp>