

働く人の幸せ、顧客満足を追求し その先で新たな価値を創造する

▼新潟県糸魚川市を拠点に土木・建設工事をはじめ下水道維持・修繕工事、住宅基礎地盤整備、塗装関連工事など多様なニーズに応えている『伊藤建設』。「創意 誠実 信頼」をモットーに、一丸となって日々顧客満足を追求している。そんな同社を牽引する三代目・伊藤社長のもとを、本日はタレントのつまみ枝豆氏が訪問。その歩みについてのお話を交えながら、社長の事業にかける熱き想いに迫った。

INTERVIEW

——伊藤社長は剣道七段の腕前だとお聞きしました。いつから剣道を？

小学4年生の時、兄の影響で始めました。それから大学まで続けていましたが、一方で幼いころから当社の創業者である父に連れられて仕事現場に行くこともありましたし、その背中をずっと見て将来は経営者になりたいという想いを持っていたんです。それで卒業後は企業に入り、経験を重ねました。やがて兄が二代目となり、私は専務として支えてきました。けれども兄が体調を崩したことを見かけで私が三代目として代表職を引き継ぐことになりました。

——剣道のご経験はきっと経営でも活か

されていることでしょうね。

ええ。日々の練習で鍛えた精神力は大いに役に立っていると思いますし、先を読んで行動することなど、剣道で学んだことは経営にも活かされていると思います。実は、三代目に就任する前には市議会議員としても活動していました。企業と剣道道場と三足のわらじを履いていたんです。

——社長はバイタリティの高い方いらっしゃる。身体一つでは足らないでしょう(笑)。

議会がある時期は夜中まで仕事をしていることが多かったです。そんな日々を経て、5年前に代替わりをするタイミングとなり、就任の挨拶で皆に宣言したことがあります。それは「社員が幸せになる会社を目指す」ということ。まずは社員の幸せを追求することで、その後のお客様の幸せにつながるという想いで舵取りをスタートしました。

——素晴らしい姿勢ですね。社員さんが幸せでなければ、お客様を幸せにすることはできないはずですよね。

また私の代になって、基本的に仕事の進行などは各部門の裁量に任せることにしました。今どんなことに取り組んでいるのかということ、課題があればどのよ

うなアプローチをするかということをおおまかに把握した上で、私のこれまでの経験に基づいてアドバイスをします。そうして創意工夫しながら会社全体でお客様のニーズに応えていくというスタンスです。

——なるほど。任せられたスタッフの方もやり甲斐が大きいでしょうね。現在、スタッフさんは何名いらっしゃるのでしょうか。

40名です。お陰様で安定した売上を維持することができていますが、それが当たり前だと思ってはいけないと常にス

COMPANY DATA



株式会社 伊藤建設

新潟県糸魚川市大字須沢 2637 番地

URL : <http://ito-omi.com>

【直心館 伊藤道場】新潟県糸魚川市須沢 3294 番地

を見据えて早め早めに行動していくと考えています。

——次代を担う若い方に向けて、メッセージをぜひお願いします。

私がどんな時も心に刻んでいるのは、「人生は一度きりしかない」という言葉。だからこそ、人生を大切にしないといけない。それは、全ての人にとって同じことが言えますよね。つまり、自分の人生を大切にすることは、他人の人生を大切にすることでもあるのです。だからこそ、これからも私は社員とその家族の幸せを追求していきたいですし、社員たちもまたお客様も含めて他の人の幸せを追求できる人間であってほしいと願っています。それが根底にあれば、これから不透明な時代の中でどんな困難に直面しても、きっと乗り越えていけるはずです。そのことを皆には忘れずにいてほしいですね。

(2022年4月取材)



代表取締役社長／館長

伊藤 文博



『直心館伊藤道場』の2020年の初稽古の集合写真



つまみ枝豆
(タレント)

今年66歳とは思えないバイタリティ溢れる伊藤社長。対談させていただき、私も元気をもらいましたよ。現在、『伊藤建設』さんでは、社長のご長女が後継者として修業されているそう。社長も「お前ならできる」と太鼓判を押されているのだと。ご長女がどんな手腕を見せてくるか楽しみですね。期待していますよ。

Pick up the another story

▼「剣道を通して学んだことは、経営者になってから大いに活きた」と対談で語ってくれた伊藤社長。「剣道の世界ではよくあることなのですが、指導の際に言い方を変えるだけで、相手により伝わりやすいということがあります。スタッフとの接し方も、同じことが言えるのです」。『伊藤建設』では毎週朝礼を行っており、社長は「伝わる」スピーチを心掛けているそう。コミュニケーションは、自分の伝えたことが相手に「伝わる」ことで初めて結果が出ると言え

るのではないだろうか。角度を変えてみる、言い方を変えてみる。そうして相手に伝わりやすい質の高いコミュニケーションを実践することこそが、経営者の役割の一つだということを、社長の姿勢から学ぶことができる。



『直心館伊藤道場』の稽古の様子