



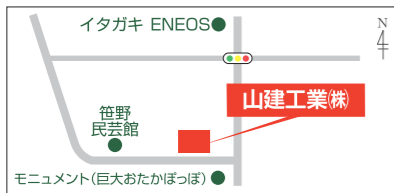
伊藤 英雄 (いとう ひでお)
 米沢市生まれ。南原中学校、米沢工業高校機械科を卒業し、自動車販売会社を経て23歳で山建工業㈱へ入社。建築・土木を現場で覚え、平成27年に代表取締役役に就任。趣味は、バイクとランニング。早朝に自然や風景を眺めながら、毎日ルートを変えて走っているという。

メッセージ

山建工業㈱は、建築から土木まで幅広く施工が可能です。建物の建築から外構工事までを一貫して施工させていただくことも多く、お客様とのやりとりを社内でも共有しながら、知恵を絞り、よりよい生活環境づくりに貢献いたします。お困りごとがあれば、ぜひご相談ください。例えば、冬に大きな氷柱（つらら）ができてお困りの場合、軒先に簡易的な融雪装置を設置する方法もあり、現在好評をいただいています。

会社案内

山建工業株式会社
 ■所在地 米沢市諸仏町4926-5
 ■TEL 0238-38-2261
 ■FAX 0238-38-2262



② 建物の建築（写真奥）から外構工事までほぼ一貫して自社で施工



① 新築工事（小水力発電所）



④ 巨大雪灯籠の製作



③ 毎年10月の「感謝祭」。地域の方々も多く来場される

土木の仕事の割合はちょうど半分ずつ。二本柱はより強固になりました。

お客様の期待を超えたい

「山建工業に頼んで良かった」と思ってもらえるように、全社員がお客様の期待を超える仕事をしようという創意工夫をこらしています。

例えば、玄関周りの舗装をおしゃれなデザインにしたいというお客様から相談を受けて、写真②の施工を完成。都会で流行のデザインを参考にしつつも、米沢の積雪や凍結に耐える石を丁寧に選定して施工。お客様は、想像以上の出来栄えに大変満足されているそうです。

同社では、社員研修や勉強会などの機会があれば積極的に参加し、情報やアイデアを共有しています。近年は、社員研修旅行として、東京で開催される大規模な建設関係の展示会を視察。見聞を広げるとともに社員間の親睦も図っています。

仕事を通して社会に貢献

同社のテーマは、「建設業を通じてきれいな生活環境づくりに貢献すること」。自分たちの出来ることで人に喜んでもらえることを嬉しくなる、と社員が口を揃えて言います。地域貢献の活動も多く、毎年2月には、上杉雪灯籠まつりに合わせて「巨大雪灯籠」を製作（写真④）。「最初は寒い寒いと言っていた社員が、だんだん夢中になってくる」と、英雄さんは楽しそうに話します。

このような社風は、創業当初からあったといいます。英雄さんが社員とコミュニケーションを多くとることによって、創業者の思いが全員に浸透しているのかもしれない。英雄さんは、父・義昭さんがしていたように、現場を回り、夕方は仕事の報告を受けるなど、社員とのやりとりに多くの時間を割いているそうです。

山建工業は、「かゆい所に手が届く便利屋さん」です。住居や職場の環境にお困りごとがあれば、山建工業へご相談されてみてはいかがでしょうか。



玄関周りの舗装事例。米沢の積雪や凍結に耐える石を選び抜いて完成させた。

かゆい所に手が届く建設会社

べんりやさん

山建工業株式会社

代表取締役 伊藤 英雄さん

山建工業㈱は、創意工夫で期待に応える姿勢や地域貢献などを通して、多くのお客様に愛されている建設会社です。代表取締役の伊藤英雄さんにお話を伺いました。

事業は二本柱

山建工業㈱は、昭和40年に英雄さんの父で現会長の義昭さんが建築の職歴と技術を生かして創業したのが始まりです。その後、土木の技術をもつ義昭さんの友人がパートナーとして入社。以来、会社は「建築・土木」分野を併せ持つ形で発展してきました。

現在、社員数約20人の会社でありながら、仕事の幅は広く、建物の建築・リフォームから道路改良・舗装・造設工事などの土木工事まで、ほぼ一貫して自社施工が可能。お客様の要望を社内でも共有して、工夫をこらし柔軟に対応できるのが強みです。

かつて、二本柱のバランスが偏り、危機に瀕したことがあったといえます。高度経済成長期以降、土木の公共工事が国全体で活発化するにつれ、山建工業もその多くを受注。一時は土木工事が仕事全体の8割以上を占めていたそうです。しかし、2009年から翌年にかけて、国は公共事業の大幅な見直しを行い、公共工事が一気に減

苦境で見えた自社の魅力

土木の公共工事が激減した中でも、山建工業へ仕事の依頼をくださる顧客がいらつしやいました。それは、建物の修繕・改善などで長年お付き合いのあったお客様です。山建工業は創業以来、「リフォーム」などの言葉が出てくる前から「かゆい所に手が届く便利屋さん」として、住まいの困りごとを解決してきました。リフォームも多く、「あそこのお宅で困っているみたいだから、話を聞いてあげて」と紹介をいただくことも少なくないといえます。土木が減少となった一方で、以前から小回りの良さを生かしてお客様の要望に柔軟に対応し続けてきたことが、建物関連のリピーターとファンの増加につながっていたことに気付いたのです。以来、建築分野のPRにも力を入れて顧客を増やし、今では建築・