

# ATSUMARU TIMES

株式会社あつまる TEL03-3470-1413 営業時間/平日9:30~18:30  
MAIL: contact@atsu-maru.co.jp HP: http://atsu-maru.co.jp/

東京本社 | 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-5-8 神宮前タワービルディング21F  
福岡本社 | 〒810-0041 福岡県福岡市中央区大名2-6-50 福岡大名ガーデンシティ7F



編集長兼インタビュアー/橋本 光雄 アシスタント/田村 楓

## 5年連続 群馬県内施工数No.1住宅メーカー

※2022年度 群馬建設新聞より

### 世代交代前後の危機を乗り越え、働きがいのある会社を実現するまでの軌跡



代表取締役社長  
藤生 武久 様

2005年入社。経営の中枢を担う複数の部署に在籍し、役員を経て、2016年3月代表取締役専務に就任。2018年3月代表取締役社長に就任。



管理部 総務課 課長  
石関 徹 様

大卒で前職に就職。その後、一条工務店群馬に勤めていた父からの誘いで、一条工務店群馬に入社。現在は管理部総務課 課長と、新卒採用担当を兼任する。



写真右: 株式会社一条工務店群馬 代表取締役社長 藤生 武久様

## 社長就任以前、3年で社員の約4割が退職

### そこから「今が一番良い組織」になるまでの経緯とは？



橋本

今日は、取材にご協力いただきましてありがとうございます。  
まずは、一条工務店群馬について、簡単に教えていただけますか？



藤生様

当社は「戸建住宅施工棟数」県内1位（2022年度 群馬建設新聞より）の実績を持つ企業です。  
約300社以上ある住宅メーカーで、5年連続で1位に選出いただいています。



橋本

社長になって7期目（※インタビュー時点）とのことですが、これまでの経営状況は順調ですか？



藤生様

おかげさまで、コロナ禍を除き7年間、増収を続けております。理想とされる組織に向けて、ここ数年で「今が一番良い状態」だと思います。ただ、実は社長就任以前、3年間で約4割の社員が入替わったという時期を経験しているんです。



橋本

組織が大きく変わられたのですね。3年で4割…想像を絶する状態だったのかと思いますが、何をされて、それだけ退職が続く状態から「今が一番良い状態」に変えることができたのですか？



藤生様

一言で言うと、私の覚悟が変わりました。そして、**フィロソフィ**※を明確にしました。今だったら、同じ失敗はしないと思いますが、社長になった当時は、私自身に**確固たる「判断基準」**がありませんでした。でも、社長だからカッコをつけて判断をするわけです。それで、間違っただけをいくつもしてしまいました。

その結果、部長・課長層から、どんどん辞めていく。当時は感覚が麻痺していましたが、「ちょっといいですか？」と社員から暗い様子で声をかけられるのが、トラウマになっています。

そんな時に出会ったのが、盛和塾埼玉（稲盛和夫氏の経営哲学を学ぶ経営者団体）でした。入塾当初は「何のために経営をするのか？」という目的がありませんでした。しかし、このままではダメだと思い、無理やり自分の中に「全従業員の物心両面の幸福のために経営をする」という目的を落とし込みました。

かなり社員と飲みに行くようになりましたし、飲み以外でも社員に時間を使うようになりました。辞めていく人もいましたが、同時に採用がうまくいくようになりました。私を信じて残ってくれる人と、**私を信じて新たに入社してくれる人がいた**ことで、今の組織状態に持ってくることができました。



橋本

石関様は、先代から藤生社長に交代され、組織が変わっていく様子を、社員として見てこられたと思います。どのような変化があったのでしょうか？

## COMPANY

株式会社一条工務店群馬様について

設立	昭和61年（1986年）12月
代表者	代表取締役社長 藤生 武久
売上高	122億9,213万円（2023年度実績）
従業員数	186名（男140名、女46名） ※2023年10月時点
事業内容	木造注文住宅の設計・施工・販売、 リノベーション、エクステリア
本社	群馬県前橋市上小出町一丁目6番地2

### ※「フィロソフィ」とは

「人間として何が正しいのか」「人間は何のために生きるのか」という根本的な問いに真正面から向かい合い、様々な困難を乗り越える中で生み出された仕事や人生の指針



一条工務店群馬のフィロソフィの原点は、京セラフィロソフィ



石関

社員の目線から見て、「社長が変わったな」と思ったタイミングが2度ありました。1度目が、特別顧問の方が入って来られたタイミングです。顧問の方は厳しい方で、その影響もあり、いい意味で社長の厳しさが出てきました。社長は元々優しくユーモアのある方でしたが、そこは変わらず、厳しさを全面に出して下さる場面が増えました。



橋本

社長の変化を感じられた、2度目のタイミングは、どんな時だったんですか？



石関

その後、顧問の方が抜かれた時が、2度目に社長の変化を感じたタイミングです。「独り立ち」ではないですが、社長としてどっしりとされたような感覚を覚えました。フィロソフィを社内に取り入れられたのも、同じくらいのタイミングでしょうか。**明確に「こういった考え方を重視する」と社内に表明されました。**

当初は、社員の間で「宗教じみていて嫌だ」という反応も多少ありました。また、新しいことを始めても、少し経つと止めてしまう慣習があったので、「また、そのうち飽きたら止めるだろう」と思っている社員もいたと思います。

しかし、**社長が「絶対に止めない」という強い姿勢で臨まれたこと**で、社員も次第に「社長の言っていることを、真剣に学ばなきゃ」と感じ始め、ポジティブに受け止める社員の割合が増えていきました。



藤生様

フィロソフィ勉強会を続けてきたことで、最近嬉しかったことがあるんですよ。「仕事を好きになる」というテーマで勉強会をしていた際、若手社員の一人が**「仕事を好きになれているかは、まだ分からないけれど、会社は好きです！」**と即答してくれたんです。



橋本

素敵ですね！会社が好きだと言ってもらって、嬉しくない社長はいないですね！一条工務店群馬の社員さんは、本当に皆さんキラキラしていて、日々充実しているというのが伝わってきます。

## 仕事に対する厳しさだけでは、うまくいかない。

# 連帯感を醸成するためのイベントを企画



橋本

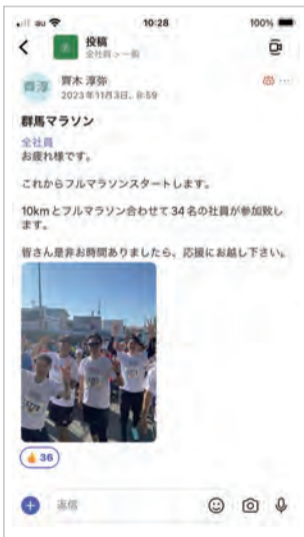
従業員が200名近くいらっしゃる、しかも拠点が分かれていると思うのですが、フィロソフィを共有するために、意識しているポイントがあれば、教えてください。



藤生様

仕事に対して厳しく指導をする一方で、ワイワイ楽しい社内イベントを充実させることも意識しています。この循環がうまく回るようになり、離職が減りました。例えば、地域密着の会社なので、社員と一緒に地域のイベントに繰り出す機会を意識して作っています。

また、そういった社内のイベントの様子を、Microsoft Teams(マイクロソフト・チームズ)というアプリで逐一共有しています。お客様感謝祭や採用イベントのような業務寄りの内容はもちろんのこと、マラソン大会の途中経過の様子や、魚釣りの釣果等々、社員同士のプライベートも垣間見えます！



橋本

なるほど、タイムリーに情報が見られて楽しそうですね！ちなみに、社員の皆さんは、頻繁に見てくれますか？



藤生様

**業務ツールと連携している**ので、開いてもらいやすいですよ。社内コミュニケーションに関してもそうですが、業務面でもDXを意識して推進していきたいと考えています。特に、リフォーム業界は、住宅業界以上にDXが進んでいないですね。



橋本

DXに関して、何かおすすめのツールはありますか？



藤生様

うちでは、ANDPAD(アンドパッド)を導入しています。協力会社さんにもおすすめしています。

## < フィロソフィ共有のための取り組み >

- 1 フィロソフィの読み合わせ** (各部署で毎朝実施)  
→ フィロソフィの読み合わせ・上席者が意見を述べる。
- 2 フィロソフィ勉強会** (各部署で月1回/1時間程度)  
→ フィロソフィの読み合わせ・意見出し・アンケート。
- 3 一条群馬輪読会** (全社対象で月1回/1時間程度)  
→ 2023年から全社対象の輪読会も開始。(任意参加)  
参加者数も30名程度から始まり、どんどん増えています。
- 4 若手社員向け社長勉強会** (月1回)  
→ 社長から直接、新入社員にフィロソフィを伝える。
- 5 時短社員向けフィロソフィ勉強会** (新たに始動)

### ▼勉強会の様子



## < 社員が参加するイベントの一例 >

- ・神輿を担ぐイベント
- ・群馬県の住宅業界の野球大会
- ・釣り大会 (参加社員: 約20名)
- ・ぐんまマラソン出場 (参加社員: 約35名)
- ・野球部 (参加社員: 約30名)
- ・サッカー部 (参加社員: 約30名)



## 施工管理から始まる 経営改善ツールANDPAD

導入企業数  
**6年連続シェア No.1**  
利用者数 18万社/ユーザー数 47万人

日本スタートアップ大賞2023  
国土交通大臣賞



※『建設業マネジメントクラウドサービス市場の動向とベンダシェア(ミックITリポート2023年10月号)』  
(デロイト・トーマツ ミック経済研究所調べ)

# テクニカルセンターでイベントを開催 地域の方から教えてもらった、 一条工務店群馬の歴史



橋本

事業に関する面でも、一条工務店群馬“らしさ”のある取り組みを  
幾つか教えてください！



藤生様

伊勢崎市にあるテクニカルセンターでしょうか。テクニカルセンターは、上質な  
暮らしづくりの実験場です。ご家族で楽しんでいただけるように、テーマパーク  
風に作っていて、コンテンツは大きく分けて4つあります。



## テクニカルセンターの4大コンテンツ

### 1 免震住宅体験



震度7の地震があった場合の  
一般住宅と一条工務店の住宅の  
揺れの違いを体感できる。

### 2 床暖房体験



本社は全面床暖房！  
冷蔵庫3～5度の中で、床暖房の  
比較ができる体験も。

### 3 水に浮く家体験



水害にあった場合に、  
水に浮く家を体験できる。

### 4 シロアリハウス見学



住宅の敵・巨大シロアリの巣が  
どんな風に見えるのか  
見学できる。

### 大人が嬉しいサウナも



### 巨大迷路も併設



一緒にお越しいただいた  
お子様も楽しめる仕掛けがたくさん！



橋本

僕が見学させていただいた時は、残念ながらシロアリの女王蟻が死んでしまった時でしたよね……



藤生様

その後、鹿児島から空輸して、若い女王蟻を入れたので、またいらしてください(笑)

テクニカルセンターは進化し続けていて、太陽光パネルで電力を自給自足する、オフグリッドのサウナも始め  
たいと思っています。どれだけサステナブルに作れるかも追求しています。

例えば、家を建てるための資材運搬時に隙間を埋めるために使用している松の木毛があるんですが、今はそれ  
を全て捨てています。松の木毛はよく燃えるので、サウナの焚き付けに使おうかと考えています。



橋本

テクニカルセンターは一条工務店群馬の本部ですが、市街地からは離れたところにありましたね。



石関

仰る通り、あの辺りは80世帯、400人くらいしか住民がいない地域です。小学生も全学年で10人しかいないよ  
うな地域です。イベントをする時に、一軒一軒チラシをポスティングして回ったんですが、そのイベントがきっかけ  
で、約30年前に一条工務店群馬がこの町に来た時のことを知っている方から、お話を聞くことができました。



藤生様

昭和22年にすぐ近くで流れている川が氾濫して、それ以降近隣は砂まみれで作物も育てられない状態になっ  
てしまったそうです。

「そんな時に、一条さんが来てくれたおかげで、砂埃がなくなった。何人かは“一条御殿”を建てられたよ」と  
私たちが知らなかったようなお話をしてくださいました。改めて、私たちの仕事はお客様だけではなく、地域の  
皆さんとのつながりも深いんだと気づくことができました。

それからふと、指定避難場所を調べたら、小高い山の上にある神社の境内が指定避難場所になっていたんです  
ね。その辺りはご高齢の方も多いため、そこまで非難するのは難しいんじゃないかと思いました。

そこで、うちのテクニカルセンターだったら、避難もしやすいし、広さもあるので、指定避難場所にしていただい  
たらいいんじゃないかと動き始めました。食料備蓄品を用意して、地域の自治会長さんたちと協力をしながら、回覧  
板を入れたり、ポスティングをしたり広報活動を進めています。長年一緒に歩んできた地域の皆さんに少しでも  
貢献できたらと思っています。

## < その他 お客様向けの企画 >

### ① 一条ぐんまマルシェ



年に1回行なっていた感謝祭を、これからは四半期に1回にしよう  
と考えています。コロナ前は、感謝祭に1日で110組ほどお越しただ  
いていたので、内勤社員も総出で皆様をお出迎えしていました。  
しかし、会社の規模が大きくなったので、意識してお客様と会う機  
会を作らなければ、営業社員以外は、お客様と会うことがないまま  
になってしまいます。もっと営業以外の社員にもお客様と接する機  
会を増やして、「お客様満足を目指す仕事」を意識してもらいた  
いと考えています。

### ② 30分ダイジェスト見学会企画



長時間拘束されないので予約増！30分という限られた時間の中で  
「時間オーバーしないように、どうやって魅力を伝えるか？」を営業  
部長中心にうまく考えてくれています。

何歳になっても、一条工務店群馬で活躍できるフィールドを用意したい

## リフォーム部門に2億円プレイヤーが生まれた訳



藤生様

事業に関して特徴的な点を補足すると、リフォーム部門に2億円プレイヤーがいることでしょうか。他にも数名、1億円プレイヤーもいます。かつては、お客様との年齢差が開くことで、営業マンが50代になると、新築販売が難しくなっていく傾向がありました。しかし、そういった経験を積んだ社員にリフォーム部門に異動してもらったと、これまでの豊富な家づくりの経験を最大限に活かすことができる安心感からか、活躍してくれるようになりました。



橋本

リフォームで売上1億円、2億円! すごいですね! これからの市場ニーズもあるので、楽しみです。ますますご発展が期待される一条工務店群馬ですが、今後のビジョンは?



藤生様

今後は2位に2倍の差をつけて、圧倒的No.1を目指しています。シェア争いをするつもりはありませんが、選ばれ続けるポテンシャルのある良い商品をお客様に販売できているので、結果が自ずとついてくると思います。2025年に、省エネ基準適合の義務化が始まりますが、お客様の環境意識が強まるこれからの時代、ますます選ばれていく商品だと思います。また、若手もベテランも活躍できる土壌ができてつあるので、引き続き**新卒採用とフィロソフィ共有に力を入れて**、事業を伸ばしていきます。



橋本

藤生社長、石関様、貴重なお話をお聞かせいただきありがとうございました! また、テクニカルセンター見学にも行かせていただきます。

**ATSUMARU NEWS**  
あつまるニュース

あつまる創業20年記念パーティーを開催しました。ご参加いただいた皆様、誠にありがとうございました。



### 藤生社長、石関様、ご協力ありがとうございました。

以前、従業員の方を当社の東京オフィスにお連れいただいたことがありましたが、皆さん、本当に気持ちが良い方ばかりです。仕事も本気、プライベートも本気、そんな社風が一人一人の言葉や雰囲気から滲み出ていました。

また、社長就任以来、様々な困難の中、「地域で2位と2倍の差をつけて圧倒的No.1になる」という目標を掲げ従業員と挑戦してきた結果、まさに今期その達成が見えてきたということです。厳しい住宅業界にありながら、このように成長できているのも、「従業員と共にフィロソフィを共有し、大きなビジョンに向かって挑戦する」ということを徹底されているからなのでしょう。取材を通じて、本当に多くの学びを頂きました。ありがとうございます。

**事例をもっと知りたい! こういうテーマで取材してほしい! 自社も取材してほしい! という方は、橋本に直接ご連絡を♪**



編集長/橋本 光雄



連絡先はこちらから

ATSUMARUTIMES Vol.006 次回予告 ▶

「ビジネスを通じて偉大な作品を創る。」  
愛知県の上場企業の社長様にお話を伺います。