

## 高い志で地域創生に挑戦

(株)ビルド21 代表取締役社長 藤井 啓介 氏



しました。ただし、アメリカの教育カリキュラムは優れており、経営学においては経営の全体を見通せる学問を習う事ができ、不動産開発学では専門領域の知識を取得でき、今の経営の基礎を築く事ができました。

ふじいけいすけ：昭和49年生。法政大学工学部を卒業後、建材メーカーに就職。その後、アメリカに留学して経営学修士（MBA）を取得し、ジョンソン・エンド・ジョンソン㈱に入社。平成19年に同社を退社し、(株)ビルド21に入社。不動産開発学修士（MSRE）を取得し、平成24年、代表取締役社長に就任。

――社長が浜松に来るきっかけは何でしたか？

父親である会長が前職の商社で不動産開発の仕事をしておりまして、徐々に当社の主な事業も不動産開発・不動産投資の事業に移行していくました。それにに対する投資額が増えていく中で、私は路線を継承していくことと考えたからです。

また、これまで私も経営学を学んできましたので、経営を実践する機会をもらえるという事はありがたかったです。大きなポイントでした。

――社長に就任したのは何年ですか？

平成24年にビルド21の社長に就任して、東洋仮設興業の社長には平成28年に就任しま

――社長が浜松に来るのはいつですか？

平成19年の9月に前職を退職し、東京から浜松に来ました。私の場合は、叔父が50年前に東洋仮設興業を創業しましたので、純粋な跡取りという訳でもなく、浜松に住んだ経験もなかつたため、浜松で商売をするという感覚はありませんでした。

――前職ではどのような経験をされましたか？

外資系の医療機器メーカーでマーケティングの仕事をしていました。持続的成長を遂げる世界のトップ企業という事もあり、そこで学んだ事は大きかったです。経営理念が全社員に浸透され、企業責任、企業活動の優

先順位が「①お客様」「②従業員」「③地域社会」「④株主」と明確に確立されています。また、現状維持が企業の衰退に繋がるという経営の方向性のもと、持続的成長を求められました。年間売上額100億以上の医療機器製品をマネージメントした経験は大変勉強になりました。職種的にもハードワークの部門でしたので、深夜近くまで仕事をし、毎週のように全国各地を出張し、数字との戦いもあり、精神的にも体力的にも鍛えられたのだと思います。

――留学先で学んだ事も大きかったのではないですか？

留学と聞こえますが、母国語以外の修士課程の授業には大変喜んでいましたが、母国語以外の

はまビズ  
公開中!<http://hamabiz.com/>

ウオの目  
タ  
イボに  
焙煎はと麦粉

掛川茶のやぶち園

浜松市東区上西町3の17(船越バイパス沿い)  
053(464)4418

表紙の人

INTERVIEW

## プロ集団としての提案

「グループの業務について教えて下さい。

ビルト21の不動産開発と不動産投資を主軸に、そこから裾野を広げていくビジネス戦略の中で、一般建築、FC飲食事業、太陽光発電事業、マシンジョン事業とグループで幅広く展開しています。社員も各社10名前後と少数精銳で、パートナー企業が多く、関わる分野も幅広いので、ビルト21は企画会社という位置付けです。このように全てが関連し合う中で、まちづくりとなる商業開発、住宅開発、発電

あり、昭和10年代に廃業を余儀なくされたようですが、昭和46年に祖父の出資により叔父が東洋仮設興業を創業し、平成8年には父がビルト21を創業し、藤井家の商売を再興しました。藤井家の当主は代々「和助」を襲名しており、グループ名が和助グループになっています。

「50期を迎えた「和助グルーブ」ですが、これまでの歴史を教えて下さい。和助グループの由来は江戸時代に遡ります。笠井村（現東区笠井町）で、「蛭子屋」（えびすや）の屋号で染色業

した。

「その流れでグループ会社が関わってくるのですね。そうですね。東洋仮設興業はプレハブ・ユニットの販売・リースを行っていますが、50年の歴史がありますので、事業を通じて得た信用・信頼

が金融機関などにも評価されています。これは建設業者との関わりが幅広いビルト21の事業にも生かされています。

当グループの一一番の強みは50年の歴史であり、社員や関係企業様とのつながりができる事がビジネスに結びついているのだと思います。つくし工房はハウスメーカーとしてだけではなく、住宅を建てようと考えていらっしゃる方々のパートナーとしてマイホームづくりのお手伝いをしています。

ランティックはFC飲食事業のプロデュースを専門に行っています。餅は餅屋ではないマテイックにビジネスを進めています。餅は餅屋ではないですが、専門性の高い領域の仕事を一足飛びに1社で行う事は難しいので、分社化しているのです。

磐田・見付や掛川・下垂木の区画整理事業など、住宅から商業施設まで、最近の事業は大規模化していますよね。そうですね。開発事業としては規模が大きくなってきて

FLOWER SHOP  
HANASEI



with all your heart

本社・ARITAMA FACTORY 東区有玉南町1229-2 053-432-1187  
FLOWER STUDIO 遠鉄百貨店本館B1F 053-457-5277  
<http://www.11-hanasei.co.jp>

浜松市東区原島町のビルD21本社



—300区画の分譲事業に関しては、磐田市の都市計画の流れが変わっている中で大きな意味を成すと思いますし、副都心のようになる可能性もあります。街づくり、都市づくりの中核を担うという意味でもやりがいのある仕事ですね。

我々はデベロッパーという立ち位置で、周りには不動産コンサルタントや建設土木、設計会社や行政機関もいて、更に地権者や金融機関も関わりながら、最終的に商業開発や住宅開発ができるのです。色々なプレイヤーがいて実現する事業ですが、逆に1社でも欠けたら成り立ちません。

掛川・下垂木では実際に商業施設がオープンし、人の流れがぎっつある事を実感できますね。

—経営方針や経営理念を教えて下さい。

「高い志で地域創生に挑戦します。少數精銳・全員参加を基に社会の変化に対応し、成長を維持し、社会へ貢献するプロフェッショナル集団を目指します」とグループ全体

す。1回失敗をしてしまうだけでは会社が揺らぐ事になりますかねません。急成長する会社は確かに素晴らしいですが、落とし穴もあります。私は急成長よりも、一段ずつ着実に積み上げていく事を肝に銘じています。

—まずは、オープンするまでは実感がわきません。建物や家が建つたりして視覚的に形が見えるまでは不安な部分もありますよ。

—地元の方に喜ばれる開発ができていますよね。掛川に関しても、てこ入れがなければ

賑やかな場所にはならなかつたと思いますし、そういうたきつかけを提供しているのは素晴らしいと思います。

タイミングよく出戻戦略が決まると言いますが、周りのパートナー会社さんの力で実現していると言えます。今回の掛川の開発も、オーワクさんからタイミングよく出店希望を出して頂いて、それを紹介して下さったのがエム・レップさんであったり、戸塚建設さんがあるので、本当にそ

ういうチャンスや機会に恵まれなければ実現するものではありません。パートナー企業との信頼関係がある中では、安心して仕事ができると言えますね。

会社間だけでなく、そこで働く人たちまでもが皆、これまで50年の歴史に裏付けされた良好な関係性の中で良い仕事ができていると思います。

## 未来へのビジョン

—これからどのような仕事をやっていきたいですか？

—それぞれの会社に合わせた戦略で、各会社を成長させていきたいという思いがあります。また、今年「SDGs宣言」をし、積極的な取り組みを通じて持続可能な社会の実現に貢献し、100年企業を目指していきたいです。