

全てのステークホルダーのために、
これからも成長を続けていきます！

水の如く
しなやかに



株式会社兼藤
五十年史



【株式会社兼藤 五十年史タイトルについて】

豊臣秀吉の参謀として有名な戦国武将黒田官兵衛(くろだかんべえ・1546～1604年)は、
剃髪後に如水(じょすい)の号を名乗っている。

兼藤代表安藤は、敬愛する軍師官兵衛の教え《水五訓》を座右の銘とし、
折りに触れその言葉を問い直してきた。

水の性質に例えて、人の生き方を説いた《水五訓》は、
理想的なリーダーシップの持ち方とすることもでき、その本質は地道な努力の継続と、
時に変化を恐れないしなやかさの共存。
適者生存の戦略として、変化の激しい時代を生き抜いてきた安藤らしい経営哲学である。

《水五訓》

- 一、自ら活動して他を動かしむるは水なり
- 二、障害にあい激しくその勢力を百倍し得るは水なり
- 三、常に己の進路を求めて止まざるは水なり
- 四、自ら潔うして他の汚れを洗い清濁併せ容るるは水なり
- 五、洋々として大洋を充たし発しては蒸気となり雲となり雨となり
雪と変じ霰(あられ)と化し凝(ぎょう)しては
玲瓏(れいろう)たる鏡となりたえるも其(その)性を失はざるは水なり



お世話になった
皆さまへ。
そして
支えてくれた
仲間たちへ。

株式会社 兼藤
五十年史



株式会社 兼藤
Kipto Co.ltd.

KIPTO信条

我らは誠意と責任をもって、良い結果を生み出すために
たゆまず研究、工夫をなし、積極的に行動し、
常にきびしく反省し、不可能を可能にすべく
あらゆる限界に挑戦する

KIPTO指針

- 一 仕事に創意を
- 二 真心の奉仕を
- 三 仕事に進歩を
- 四 職場にチームワークを
- 五 仕事に根性を
- 六 会社に誇りを



創立五十周年に あたつて

ご挨拶

2020年9月、おかげさまをもちまして株式会社兼藤は、創立50周年を迎えました。これもひとえに、皆さま方からのご支援ゆえと心より感謝申し上げます。

本来ならば、お世話になった皆様へ、積年のご懇情へ感謝するため、ささやかながら祝宴の催しを企画しておりましたところに、新型コロナウイルスが蔓延し世の中を大きく変えてしまいました。

祝宴の開催は難しくなりましたが、その代わりに弊社が皆さま方と共に歩んできた50年を振り返り、株式会社兼藤の経営史としてまとめるといたしました。

思えば、1970年の創業時、社会には高度成長の勢いが残っており、目の前の仕事を懸命に仕上げていくことで、ひとつひとつ階段を登っていくような、確かな手応えがありました。

その後、2回に渡るオイルショックやバブル景気、そしてバブル崩壊と、時代の大きなうねりの中で、必死に経営の舵をとって参りました。その時々で、皆さま方から大変に温かいお力添えをいただき、弊社は成長を続けることができました。

現在、世界中で新しい生活様式が叫ばれ、あきらかにこれまでとは違う社会へ、変化していると感じています。私も兼藤は、これまでと同様に目の前にある仕事に厳しく取り組み、変わらぬ仕事への品質を守っていくことで、この大転換の時代を力を合わせて大きな成長に繋げていきたいと存じます。

次の50年に向けて、これからも良きパートナーとして、さらなる繁栄を共に享受できるよう、今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

株式会社兼藤
代表取締役社長 安藤公裕



安藤が生まれた長野県埴科郡清野村は、現在の長野市松代町周辺地域。近くには千曲川が流れ、現在でも昔の面影が残る美しい場所だ。

稽古照今 ― 経営者・成長譚

長野の豊かな山々に育まれた精神

ガキ大将は、反骨心から東京を目指す

兼藤の50年史をまとめるにあたり、まず創業社長安藤の生い立ちから、その成長の過程を振り返り、その原点から生み出されたであろう企業理念や、これまでの事業成長の秘密を紐解いてみたい。

安藤は、1943年、長野県埴科郡清野村（現長野市）に8人兄弟の4番目として生まれた。ちょうど真ん中だったこともあり、兄、姉、弟、妹がいた。当時としては、8人兄弟もそれほど珍しいことではなかったのかもしれないが、年齢、性別を超えて、多様な人と自然に対話・折衝しながら、成長したことになる。安藤が持つている優れた対話力や統率力は、この恵まれた生育環境から影響を受けていたのかもしれない。

何代も続く漢方医の家系で、親族にも医師が多かった。安藤の幼少時にも、少なくとも30人ほどは医療系の仕事に従事していたそうである。自然と医師へと進む道を期待されるのだが、安藤本人は物心がついた頃より、家業を継ぎたくはなかったという。

『高校時代までは、パイロットに憧れていましたね。ただ、視力が悪くてどうも航空大学は難しいらしいと。そこで、どうしたものかと考え、働きたいと両親に言ったんです、丁稚に行きたいと。当然大反対されました』。

家業を継ぎたくなかった理由は、一つには反骨精神だったのではないかと振り返る。幼少期から近所の子供を集めて、日がなメンコや缶蹴りなどの遊びに興じていた。楽しいことをやれば、皆が集まってくるのが嬉しかった。面倒見も良かったのだろう。いわゆるガキ大将である。

ガキ大将は、自立心が早く養われる。人をまとめるコミニケーション能力にも長けてくる。パイロットの夢が失われた時、それならば直ぐに社会に出て、早く自立したいと安藤少年は考えた。会社勤めは絶対にやりたくない、できないと思っていたので、当時はまだ一般的だった住み込みの仕事を希望した。極めて現実的な思考である。しかし、高校生としてはいささか無謀でもあった。やはり、最終的には親御さんや親族からも、『医者にはならなくても良いから大学へ行け』と説得され、進路は落ちついた。



1964年東京オリンピックの選手村にあった、カメラメーカーの特設ブースで大学生の安藤はアルバイトを行った。青春真っ只中の楽しい思い出だ。



稽古照今 ― 経営者・成長譚

東京オリンピックでビジネスを学ぶ

スペシャリストに仕事が集まることを知る

安藤は、高校を卒業し、中央大学に進学する。当時、受験で上京した御茶ノ水で、生まれて初めてカツ丼を食べ、その美味しさに驚いたという。ラーメンが30円の時代、カツ丼は70円。贅沢な食事ではあるが、しばらくはカツ丼を食べに通ったそうだ。大学では、写真部に入部。このクラブ活動が後に、安藤の意識を変える、大きな気づきを与えてくれることになる。

実は安藤は、中学時代から写真に興味にしていた。当時、人の集まるイベントで写真を撮影し、自ら現像して販売し、小遣い稼ぎをしていたという。当時、写真の現像を正規の店舗に依頼すれば、それなりの金額が必要だった。購入者に見れば、記念の写真を安く提供してくれることは嬉しかっただろう。これもある意味、顧客ニーズに応える大切さという点で、自然と商売の基本を学んでいたのかもしれない。

大学時代、真面目に勉学に勤しむというタイプの学生ではなかったが、友人は多かった。

『アルバイトは何でもやりました。ペンキ塗りやプール掃除、チケットの販売なんかもやっていました。学生を集める取りまとめ役で、20〜30人くらいすぐに集まりましたよ。大学時代に東京オリンピックが開催されたことはとても思い出深く、本当に多くの貴重な経験をすることができました』。

安藤は、東京オリンピックの選手村で、来日した外国人選手向けに、日本製カメラの説明員のアルバイトをやった。今で言うアンテナショップを、カメラメーカー各社が選手村に outlet していたのだ。そこで、カメラの説明をするのだが、外国語が堪能な学生アルバイト達は、カメラのしくみを全く理解していなかった。そのため、外国人選手達が知っていたが、開放値とかシャッター速度など、専門的な話になるときちゃんと説明ができない。安藤は、英語力は並だったのだが、カメラのことは誰よりも理解していたので、外国人達に圧倒的にウケが良かった。そのため、初日こそ少し居心地の悪さも感じていたが、すぐにカメラメーカーの担当者達から、最も頼りにされる存在になっていた。



『通訳と言っても言葉が達者なだけではダメで、相手の知りたいことをきちんと説明して伝えられなければなりません。あたり前と言えばあたり前ですが、当初は言葉が達者というだけで、大きな顔をしている学生アルバイトが大勢いました。でも、仕事で評価されるためには、顧客が喜んでくれないといけない。あのアルバイトの経験で、商売は《お客さまが第一》ということを勉強できました』。

建築内装業で経験を積み独立へ

やっと見つけた一生の仕事、建築内装業

オリンピック景気に沸いた1960年代。東海道新幹線や名神高速道路の開通など、その影響は日本中を包み込み、いざなぎ景気がスタートする。日本経済は高度成長のまっただ中にあった。そして、1970年。大阪万博が開かれた年に兼藤は誕生する。その前に、大学を卒業した後の安藤の創業前の足跡をもう少し紹介したい。

大学卒業後、勤め人になるつもりが無かった安藤は、それでも何をやるべきかまだ目標が定まらなかった。そんな時、上京した時からお世話になっていた代議士秘書の松沢氏に相談したところ、彼が立ち上げた長野県松本市の結婚式場を手伝うことになる。式場や宴会場で働きながら、言葉づかいや礼儀など、いわゆる社会人としてのビジネスマナーの類を身につけることができた。そして、もうひとつ大きな契機となったのが、職人の世界との出会い。当時、建設中のスキー場の建設現場に手伝いで顔を出していた安藤は、そこで現場監督、親方、職人という業界のしくみや、ルールを学んでいく。職人達とのコミュニケーションのとり方や価値観なども身につけたことだろう。その現場の雰囲気や仕事内容に、水が合うと感じた安藤は、建設業界で働くことを決意する。再び、恩人である松沢氏を頼って上京した安藤は、最終的にご縁があった『日米ブラインド』（現ニチベイ）の代理店である『日米中央資材』へと入社する。この代理店での仕事と出会いが、兼藤の営業の礎となり、今日の兼藤の存在へとつながっていった。



当時、松沢氏の周辺には、川崎重工社長の親族や、元軍人、弁護士、実業家という社会的に影響力を持つ錚々たる人物がネットワークを持っていた。時は高度成長期、建設ラッシュである。多くのビルが建設されていく中、ブラインドは必須の建築資材。仕事は途切れることがなかった。大手ゼネコンとの取引が多かった日米中央資材も急成長を続ける。そんな中、経営戦略上の事情で、日米中央資材は、日米ブラインドに吸収合併されることになった。そして、思いもかけない出来事が起こる。厚木工場への異動である。当時、既に大手企業であった日米ブラインドとしては、若手の安藤に生産現場での経験を少し積ませようというジョブローテーションとしての配慮があったのかもしれない。しかし、安藤には何もない基地の街に勤務するという選択肢はありえなかった。元々、勤め人になる気もなかった。日米中央資材での仕事がおもしろかったのは、やり手の大人達にかわいがられ、唯一の若手としてフットワークよく、自由に現場の最前線で仕事ができただからである。既に2年ほど経験を積み、営業から施工現場まで、必要な実務能力は身につけていた。その時に迷いなく、安藤は起業する。株式会社兼藤の創業である。

日本がいざなぎ景気に沸いた1960年代、安藤は多くの出会いから学び、自分の適性を模索していた。そして1970年、大阪万博開催の年に兼藤は産声をあげる。



取引口座開設から事業拡大への礎

厳しくも親身なアドバイス、懸命な日々光が射す

独立を決意した安藤だったが、当時は今のように若者が簡単に起業できるような時代ではない。何よりも資本がない。その時、安藤はどうしたか。学生時代の仲間を頼ったのである。仲間内で安藤起業のサポートチームが立ち上がり、普通の勤め人だった友人が発起人となって、皆から5万円づつが出資金として集められた。1970年頃の物価は、トヨタカローラが50万円、フランスベッド2万円、国立大学の学費が数千円である。5万円と言えば大金だ。若者がポンと出せるお金ではない。ここで安藤の人望の厚さを感じることができる。

『友人から75万円、残り分を兄達から25万円、合計100万円を集めて、資本金にしました。公証役場を頼って定款を作り、会社の体裁は整いましたが、一番肝心の営業面を少し甘く考えていましたね』。

日米中央資材では、大手ゼネコンと一緒に仕事をしていたため、ゼネコンの資材部にも面識のある人物が数名いた。独立したので口座を開設して欲しいと挨拶に行った安藤に対して、資材部の方は丁寧に、しかしきっぱりと口座は簡単には開設できないと告げた。冷静に考えれば当然である。面識があるとはいえ、27歳の若者が、当時はまだ珍しい起業をして会社を作ったから取引して欲しいという。取り扱うのは建築資材の現物と施工工事である。無事に納品できるのか、簡単には信用されない。しかし、安藤は清水建設に毎日のように通うことにした。当時お世話になった購買部の阿部さんは、微に入り細に入り、取引が可能になるようにアドバイスをしてくれたという。清水建設の現場でお世話になった多くの方のお力添えもあって、わずか数カ月で清水建設に待望の取引口座が開設された。同時期に昭和大学ともお取引が始まり、その2つを主要取引先として、兼藤は本格稼働を開始した。その頃の思い出を安藤はこう話す。

『現場で本当にお世話になったのは、川田さん、原田さん、堀さん。厳しくも愛情をもって、内装工事屋をやるんだったら、壁・床・天井と全て勉強してこいと教えられました。どんな内装工事でもできないと生き残れないぞと。窓まわり以外、経験も実績もほとんどなかったんですから、今から思えば無謀でした』。

創業時、清水建設の木工場の仕事で、大企業の役員室まわりなど、木工事仕上げ工事の現場を多く経験した。そこで安藤は、一般的なオフィスの内装工事とは違う、高級内装材を使用した独自の技術を習得することができた。その頃に学んだ高級室内装飾が、将来的には東宮御所や赤坂迎賓館など、政府系の仕事へとつながっていく。また、3〜4年経った頃、同じ現場を担当していた内装事業者の倒産に遭遇する。清水建設の仕事で実績を積んでいた安藤は、その会社が抱えていた職人集団を引き継ぎ、仕事の面倒をみることになる。その内装事業者は、床の工事に強かったため、Pタイルやリノリウムなど床の工事を受注

しやすくなり、結果的に兼藤は幅広く内装工事全般に対応できる会社へと進化していった。まさに、情けは人の為ならずだ。

『目の前の仕事を一生懸命やっていたら、自然と道が開けていった、そんな印象です。日本もまだまだ成長を続けていた時代でした』



設立～2000年まで使用した社名ロゴ

1982～90年 清水建設株式会社施工
ジャカルタヒルトンホテル・ヒルトンタワー
第1・2期工事を担当



蛮カラで繊細。人への気遣いができるから、
学生時代から人に好かれ、信頼を集めていましたね。

ご友人

なかあきら

中章様

profile 大学時代、国際経済学のゼミで安藤と出会う。以来、半世紀を越えるご友人。兼藤創業時には旧友をとりまとめ、資本金の獲得に尽力してくれた。安藤が最も信頼している人物のひとり。株式会社前川製作所前会長。

今回、安藤の青春時代を最もよく知る学友、中様からお話をお聞きすることができた。多くの思い出話から、高度成長時代の雰囲気と男の友情を感じた。

「安藤社長との出会いは、大学2年のゼミでした。彼は常に先頭を歩き、目立っていましたね。若きイギリス人、カニンガム教授は、国際経済学の専門家。当時注目を集めていた欧州諸共同体（EC）がメインテーマの、学内で1、2を争う人気の高いゼミでした」。

国際機構から世界経済を学ぶゼミでは、マーケティングについての実践的なフィールドワークもあり、大手食品メーカーの依頼で本格的な市場調査を行い、その結果を卒業論文にまとめたそうだ。

「教授の別荘でゼミ合宿が行われ、飲みすぎて怒られたり、旅行先でお金が足りなくなったり、教授に助けに来てもらったり。今では考えられないような、未成熟でエネルギーに溢れた時代でした。安藤社長は人の陰口を言わず、面と向かって正論を話すタイプで人に嫌われることがなく、リーダーシップがありました。そのため、起業すると聞いた時、その事業内容は彼の気質に合っているなど感じましたね。彼の人柄や能力は、多くの人を集め、まとめていくところに一番力を発揮していたからです」。

中様は、資本金が足りずに困っていた安藤のために、友人達に連絡をして株主になるよう提案。大手企業の新人のボーナスが7、8万円だった当時、一人あたり5万円で出資金を集めてくれた。その後、

会社の成長とともに安藤は、出資してくれた友人達に、それぞれが求めるタイミングで、手厚いお礼とともにその出資金をお返ししていったそうである。現在、出資者として名前が残っているのは、中様ただ一人になっている。

「若い時、私は実家から通勤していたのですが、私が不在の時でも、安藤の翌日の仕事が私の実家方面の時には私の自宅に一泊し、おふくろの朝食を食べてから出掛けるとか、私が韓国で支店長をしていた時には、家族で遊びに来てくれたりと、公私に渡って長い付き合いになります。これからも末永くよろしく。50周年本当におめでとございます」。



安藤社長は《機を見るに敏》。大きなチャンスの時、
経営資源を一気に集中して、飛躍してきた印象です。

お取引先・内装商材御

河野 尚男様

profile 大インテリア商品の卸販売、株式会社河野相談役（前社長）。株式会社河野は2020年に創業70周年を迎えた内装商材の老舗卸問屋。兼藤の創業当時から、45年以上の長きに渡ってお取引させていただいている。

「私が担当させていただいた当時、兼藤さんは社員数が10名ほど。安藤社長はご不在がちでしたが、副社長である奥様が、いつも穏やかに笑って対応してくださいました」。そうおっしゃる河野様。当時、兼藤はブラインドや壁装材の仕事は強かったが、カーテンやカーペットなどのいわゆる「いとへん」と呼ばれる内装材の仕事はまだ弱かった。安藤は仕事を広げていくために、繊維関係の内装材に強い河野様の力を借りて、積極的に仕事を増やしていった。

「当社としても、兼藤さんのお取引はありがたかったですね。お互いに売上を伸ばしていくために、知恵を絞りました。例えば、私から織物メーカーへお願いして、兼藤さんに講師としてお招きし、商品勉強会を行ったりしていました」。

Win-Winのビジネスパートナーとして、河野様は安藤をどのように見ていたのか。

「機を見るに敏。タイミングを逃さず大きな仕事を決め、厳しい工期でもしっかり守る、そんな姿勢が信頼できました。私が40代の時、何百という病室がある大病院のカーテン取付現場で、翌日は肩が上からなくなるくらいの仕事量でしたが、安藤さんと一緒に汗して働いた現場が懐かしいですね」。

メーカー、問屋、施工会社、施主といったビジネスの枠組みが大きく変化を続ける中、他の会社と同じ事をやっているのでは展望は開けない。いかに独自の付加価値をつけて商売をしていくか。そこに求められる経営判断について、兼藤から学ぶことが多いと河野様。

「この20年ほどは、安藤社長に学ぶことばかりです。社員の皆さんの労務管理とモチベーションづくり、ビジネスモデルが変わっていく時代の経営姿勢など。安藤社長は、先々を読んでいる力があるように思います。私の会社では、次世代へと既に経営を引き継いでいますが、さまざまな新しいチャレンジに取り組んでいます。今後も兼藤さんと連携しながら、広くお取引ができればと願っています」。



HISTORY of KIPTO

兼藤成長の軌跡(1970~1980年・創業~10期)

売 上		23,503,962円	60,386,480円	48,926,535円	155,617,709円	140,102,693円	209,262,969円	282,897,150円	400,181,218円	419,947,328円
	1970 創業	1971 1期	1972 2期	1973 3期	1974 4期	1975 5期	1976 6期	1977 7期	1978 8期	1979 9期
施工実績	●順天堂大学 ●昭和大学病院 ●ダスキン三郷工場	●フコク生命 ●北村ビル ●茨城旭化成	●那須グランドホール ●大口製本 ●丹青社工作所(各所)	●京浜埠頭公園 ●東京プラウス ●高島屋工作所(各所)	●赤坂迎賓館 ●住友三角ビル ●ダイヤモンドホテル	●昭和大学藤が丘病院 ●矢板リゾートマンション ●文京 平和会館	●常陸宮邸 ●カナダ大使館 ●都立駒込病院	●雙葉学園 ●朝日生命館 ●雪印本社 ●サイパン/ナウルビル	●東京御所 ●天照皇大神宮教 ●サンシャイン60 ●高島屋外商部(各所) ●イラク/ハイラスオフィス ●香港/クレジットセンター	●日本銀行 ●日本火災本社 ●英国大使館 ●ザンビア獣医科大学
兼 藤 の ト ピ ッ ク	●㈱兼藤創業 資本金100万 日本橋小網町にて 営業開始		●資本金300万に増資	●旗の台2丁目に移転	●資本金500万に増資		●本社を旗の台5丁目 信行ビルに移転		●資本金1000万に増資	
世 界 の ト ピ ッ ク	●大阪万博開催	●ドルショック 円は変動相場制へ移行	●日中国交正常化	●第一次オイルショック	●巨人 長嶋茂雄引退	●沖縄海洋博開催	●ロッキード事件	●王貞治756本塁打 世界一に	●日中平和友好 条約調印	●第二次オイルショック

売 上	
	511,585,348円
	1980 10期
	●全日空訓練センター ●警視庁本庁 ●フコク生命本社 ●ネパール/看護学校 ●イラク/大統領官邸
施工実績	
兼藤のトピック	
世界のトピック	●モスクワオリンピック開催



人・出会い・感謝

これからも信頼できるパートナー企業として、国内外のインテリア市場で共に発展していきましょう。

お取引先・インテリAMESメーカー

ふくおか

ゆうのすけ

福岡 勇之輔 様

profile

株式会社ニチベイ代表取締役社長 1941年創業、
 ブラインドと間仕切りの専門メーカーとして、業界を
 リードするニチベイ。その商品力の高さから『技術のニチ
 ベイ』と呼ばれ、内装工事業者からも信頼が厚い。

「創業50周年、心よりお祝い申し上げます。貴社の長きにわたる社業の隆盛に敬意を表しますとともに、これからの更なるご発展を祈念しております」。

オフィス向けの商品に強く、ゼネコンとの関わりもあるニチベイは、内装工事会社からの信頼も厚い。老舗のブランドメーカー。実は安藤が兼藤を起業する際、足がかりとなった、ご縁の深い企業でもある。

「安藤社長がかねてニチベイに在籍されていたというご縁もあって、現在、弊社の全国代理店組織であるニチベイ会の会長に御就任頂いております。2017の会員で構成されるニチベイ会は、弊社にとって極めて重要な組織であり、安藤社長はその重鎮として組織運営にあたってくださいています」。

安藤は普段から自身のことを『ブラインドメーカー出身だから』と語り、ブラインドの提案や施工には、人一倍こだわってきた。日本では、一般住宅における需要に増してオフィスについては圧倒的にブ



ラインドが採用されている。ブラインドの設置方法はバリエーションが多いため、施工技術が製品の魅力を実際立たせる。オフィスユースに強いニチベイは、『技術のニチベイ』とも称され、ゼネコンや内装工事会社からの信頼を勝ち得てきた。

「兼藤さんは海外のホテルや大使館での施工実績も多い貴重な内装工事会社です。著名なホテルでの施工例は、いわばショールームとしての役割もあり、弊社にとっては企業PRにも繋がります。著名な建物に限らず、兼藤さんの施工を通じて、弊社商品の引き合いに繋がる事も多々あります。今後とも相互に研鑽を積み、インテリア市場の活性化と業界の発展に貢献できれば幸甚と思う次第です」。



創業14年、1984年に竣工した兼藤の旧本社ビル。40歳を前に積極的に異業種の人間と交流し遊び、学んだ。結果的に経営面に多くのフィードバックがあった。

一意専心——成長期

厳しい現場が人と組織を磨いていく

異業種の人付き合いから、経営視点を身につける

10年を迎える頃、安藤は30代半ば。売上は5億円規模に成長。社員数は10人程度、約30人の職人集団を抱えて仕事は安定していた。その頃、清水建設購買部佐藤氏の紹介で商工会議所の会員になり、同時に東京青年会議所（JCC）に加入する。人付き合いが、同業種ばかりになることのマイナスを感じていた安藤は、積極的に異業種の人間との交流を深めていった。営業面での期待をしていたわけではない。多くの業界・業種の人間と付き合うことで経営者として、より幅広い視点を持ちたいとの考えだった。直接的な影響が直ぐに出ることは無かったが、JCCでの様々な人との出会いは、会員を卒業した後の将来、多くの取引をもたらすことになった。

『JCCや、住江織物SCC会をはじめとする内装業界の関係団体にしても、人付き合いは大切にしてきました。清水建設内装部会が結成された時にも、当時一番若かった自分が幹事役をやることになり、あれこれと会員の皆さんのために調整役をしたんですが、その経験はとても大きな財産になりました』。

事業がどんなに順調だったとしても、不測の事態というのは起こりうる。いざという時に、頼れる人、相談できる人がいるというのは経営者にとって大切なこと。幅広い人との交流経験を積んでいく中で、安藤は経営者として大切なものを学んでいた。

そんな経験から安藤は、仕事の質ということを意識するようになる。複数の案件がある時には、可能な限り高い技術力が求められる仕事を選ぶようにした。そのような現場には、実力のある企業や職人が集まってくる。そこで質の高い仕事を覚え、次に生かす。兼藤の職人の実力は自然と上がっていく。

関わった仕事が看板になって、新しい仕事につながっていく。そんな仕事の好循環を目指していた。



そのようにして実力を磨いていったことが評価されてか、清水建設の海外事業部との取引も始まったのだと想像できる。在外公館やホテルなど、清水建設が海外事業へ力を入れ始めた頃より、兼藤は海外の内装工事の現場を数多く手掛けることになる。特に大使館などの工事にあたっては、兼藤はもとより、担当する職人まで身元照会されるほど社会的な信用が求められた。現場をきちんと仕上げる技術力だけではなく、その人となりまで一定レベルが求められるようになった時、兼藤は内装工事業界のリーダーシップを意識しなければならぬ存在になっていた。16年目を迎えた頃、売上高は節目の10億円を超えていた。

人・出会い・感謝

社員の声

体外的に折衝し、仕事を獲得するのが社長の役割。
私は社内を見守り、会社の安定を目指してきました。

副社長
安藤 綾子

あんどう あやこ

profile

株式会社兼藤の管理部門を統括。兼藤創業当初は大手保険会社の外交員として活躍していたが、会社の成長とともに経営に加わり、主に経理面を取り仕切るようになる。大学時代、写真部の後輩として社長と出会った。

安藤社長と共に、二人三脚で兼藤を育ててきた副社長。兼藤創業時には、保険外交員として自分の仕事を持つて活躍していたが、兼藤が巻き込まれたトラブルをひとつのきっかけに、経理面の仕事を手伝うようになる。それは、請け負った工事の売上金を失ってしまう詐欺事件であったが、手を尽くした社長は自らの支払いだけ済ませ、手元には借り入れ金だけが残った。

「社長は営業面、現場での監督面ではとても力を発揮していましたが、外で活躍する親方タイプ。経営面の数字には無頓着で、税理士さんにお任せの状態でした。これでは会社の成長に影響が出ると考え、私が経理面を手伝うことにしました」。

ただ、営業職として働いていたとはいえ、経理面は素人同然。簿記について一から学び、当初は相当苦労した。しかし、持ち前の頑張りで建設業経理の専門資格である建設業経理士のライセンスも取得した。

「職人の世界はともするとどんぶり勘定になりがちだったり、支払いも現金で渡すのが普通の時代でしたので、ともかく正確にきっちりしなければと現金管理には気を使いました。徐々に売上が伸びて会社が安定し、資金繰りに苦労がなくなると社員が増えてと、会社経営は組織の変化が目に見えて、手応えを感じられるのが嬉しかったですね」。



家庭でも会話の中心が仕事の話になっていた時期があり、生活の全てが会社を中心に回っていた。実際に自宅の二室は、職人さんの壁装材施工の練習に使われていたそうだ。

「家族のカタチは時代と共に変わっていますが、会社経営も同じように社会やビジネス環境とともに変化していきます。経営判断は、これまで以上にスピードが要求されています。兼藤でも、徐々に会社の舵取り役を交代しておりますが、ここまで無事に会社を育ててこれたのは、お客様をはじめ多くのお取引先のお力添えがあったからこそです。50年の節目を迎えることができ、感謝の念に堪えません。この場を借りて、厚く御礼申し上げます。ありがとうございました」。



効率と品質を高めるための
多くの試行錯誤がある

営業部 部長（1992年入社）

黒田 貴徳

くろだ たかのり

建築系の専門学校から新卒で兼藤に入社しました。当時、ゼネコンやデベロッパーなどへの選択肢がある中、これからの時代、内装業界は仕事が無くなることはないというアドバイスをいただき、兼藤に入社しました。仕事の全てが新鮮で楽しかったですね。新築の案件から改修工事まで、大小多くの現場を担当させていただきました。内装工事について幅広く学び、ノウハウや技術を蓄積できました。

兼藤は工期に遅れたことがないのが強み。でもそれは「朝一夕にできたことではなく、営業と工事を分けたり戻したり、効率と品質面を高めるための多くの試行錯誤の上で磨かれてきたことです。次の50年も兼藤の自由な社風や成果主義の文化を、大切にしていきたいです」。



品質管理に厳しいから、
社員は技術力が磨ける

リニューアール部 取締役部長（1988年入社）

富田 洋三

とみた ようさぶろう

オフィスビルから住宅、都市開発までを手掛ける大手不動産デベロッパーをお客様に、オフィスの天井・壁面・床の原状回復や改修工事を担当しています。

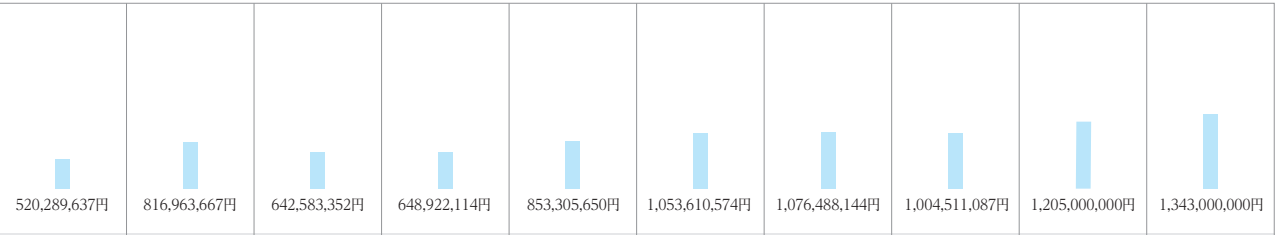
私が入社した時、兼藤はまだ社員が数名の時代。建築設計事務所から転職してきたんですが、当時から兼藤は契約や仕事の仕方がしっかりしていました。兼藤には自由な社風があり、時間管理ではなく仕事の質で評価してくれるところが働きやすい会社だと思います。その分、納期や品質管理には厳しいので、社員は実務能力や技術力を磨くことができます。

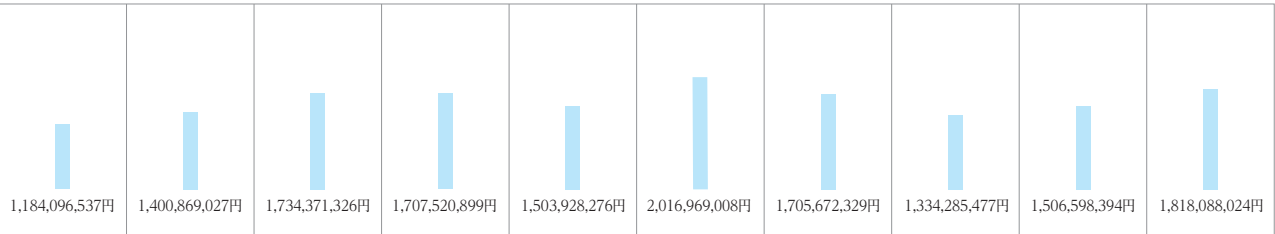
頑張つて実績を伸ばしていくことが、安藤社長への一番の恩返し。まだまだ頑張ります！



HISTORY of KIPTO

兼藤成長の軌跡(1981～2000年・11期～30期)

売 上										
	520,289,637円	816,963,667円	642,583,352円	648,922,114円	853,305,650円	1,053,610,574円	1,076,488,144円	1,004,511,087円	1,205,000,000円	1,343,000,000円
施工実績	1981 11期	1982 12期	1983 13期	1984 14期	1985 15期	1986 16期	1987 17期	1988 18期	1989 19期	1990 20期
	●東京簡易保険会館 ●柏屋楽器本社 ●紀文本社 ●ラオス/製薬センター ●タイ/放送大学	●S.M.K本社 ●中央保健所 ●市ヶ谷住友ビル ●ジャカルタ/ヒルトンホテル ●ネパール/国立大学病院 ●エジプト/精米センター	●横浜法務合同庁舎 ●鹿島小学校 ●日土地建物本社 ●リクルート本社 ●サイパン/リーゼントホテル ●マレーシア/PNBビル	●東京ガス本社 ●砂防会館 ●国際郵便局 ●滑川庁舎 ●タイ/衛生センター ●イラク/ 大統領クラブハウス	●丸の内センタービル ●世田谷美術館 ●ファミール西新宿 ●サイパン/ ハッファダイビーチホテル ●ジャカルタ/ ヒルトンタワー	●西大井再開発 ●日大駿河台病院 ●国立国会図書館 ●サイパン/ ダイヤモンドホテル ●北京/三星屯ホテル	●日銀クラブハウス ●市川グランドホテル ●井上眼科病院 ●サイパン日航ホテル ●ジャカルタヒルトンホテル	●大井松田第一生命 ●塩浜日大音楽堂 ●川崎富士通 ●タイ衛生研究所 ●ザンビア/メヘバ中学校 ●ジャカルタハイアットホテル	●横浜マリンタワー ●大井町理化ビル ●東京女子医大 ●サイパンビーチホテル ●ジャカルタヒルトンタワー	●幕張テックノガーデン ●三田住友マンション ●東京体育館 ●ネパール国際空港ビル ●バリ島/ガルーダホテル
兼藤のトピック	●朝パートナーズ設立			●旧本社ビル完成 旗の台5丁目16-2		●品川区荏原町に 寮開設		●キプト上池台 新築完成		●海外研修 韓国 ●創立20周年記念パーティ
世界のトピック	●スペースシャトル 打上成功	●ホテルニュージャパン 火災	●東京ディズニーランド 開園	●ロサンゼルス オリンピック開催 ●グリコ森永事件	●日航機墜落 ●つくば科学万博開催	●チェルノブイリ原発事故	●国鉄民営化 JR誕生	●青函トンネル開通 ●東京ドーム完成	●昭和天皇崩御 ●消費税3%スタート	●バブル経済崩壊

売 上										
	1,184,096,537円	1,400,869,027円	1,734,371,326円	1,707,520,899円	1,503,928,276円	2,016,969,008円	1,705,672,329円	1,334,285,477円	1,506,598,394円	1,818,088,024円
施工実績	1991 21期	1992 22期	1993 23期	1994 24期	1995 25期	1996 26期	1997 27期	1998 28期	1999 29期	2000 30期
	●住友不動産両国ビル ●椿山荘 ●日本IBM ●山崎学園 ●グアム/日航ホテル	●カナダ大使館 ●富士通幕張 ●東京国際展示場 ●芝大門共同ビル ●銀座7丁目共同ビル ●グアム/第一ホテル	●東京大学安田講堂 ●スペイン大使館 ●和光司法研修所 ●九段ビル ●ジャカルタ/ヒルトンタワー	●中央合同庁舎 ●日本女子大学 ●和光司法研修所 ●パーク24各所駐車場	●代官山ハウス ●商工中金 ●市ヶ谷防衛庁 ●DNタワー21 ●ヨコソーレインボータワー	●山王病院 ●立教大学 ●大森ベルポート ●東京ファッションタウン 東館	●国立西洋美術館 ●渋谷資料館 ●豊洲ベイサイドタワー	●日枝神社社務所 ●聖心女子大学記念館 ●大田区区民ホール	●文京シビックセンター ●聖イグナチオ教会 ●三共平塚工場	●赤坂二丁目共同ビル ●山王パークタワー ●ディズニー アンバサダーホテル
兼藤のトピック		●海外研修 グアム		●海外研修 ハワイ		●海外研修 オーストラリア	●本社ビル完成 本社移転 旗の台6丁目28-8 ●資本金2000万に増資		●海外研修 ラスベガス	
世界のトピック	●ソビエト連邦崩壊 ●東京都新都庁完成	●日本人宇宙飛行士 毛利氏宇宙へ	●リーグ開幕 ●レインボーブリッジ開通	●松本サリン事件 ●関西国際空港開港	●阪神・淡路大震災	●東京ピクサイト開業	●山一證券経営破綻 ●東京湾アクアライン開通	●冬季長野 オリンピック開催	●ユーロEU正式通貨に	●ナスダックジャパン開設

人・出会い・感謝

社 員 の 声

お客様と兼藤のために、
少しでも長く貢献したい

リニューアル2部 部長（1998年入社）

大重 孝雄

改修工事の案件を中心に、営業面から現場での施工管理、請求まで一貫して担当しています。都内大手ホテルの客室、店舗の内装工事の仕事は、もう10年以上関わっています。

私はインテリア関係の仕事が好きで、好きな仕事ができていること、そして人々の集まる建築物の案件に携われていることがとても幸せだと感じています。

兼藤には基本的に定年制はなく、自分のやる気や努力次第で長く働くことができますし、時間管理も各人の裁量に任されていて働きやすいです。

年齢的にはもう無理は効かなくなってきましたが、これまでの経験やノウハウを活かして、お客様と兼藤のために、少しでも長く働きたいと思っています。



長期にわたって一定の受注。

経営の安定感が兼藤の強み

管理部（1989年入社）

楠山 冊子

お金が絡むこと全般を担当しています。建設業界は原材料や人件費などの原価も大きいので、売上目標としての予算管理、案件ごとに利益を把握するための原価管理、会社を安定して運営する入出金管理がとても大切です。

私が入社した時は、社員数はまだ10人ほど。何も知らない私に副社長は、経理の仕事を手とり足とり教えてくださいました。一番印象に残っている出来事は、現在の本社建設と引つ越しているね。8階建ての建物は、当時周辺でとても目立っていて、少し誇らしい気持ちだったのを覚えています。でも、建設費用のローンには身が引き締まった記憶があります。気がつけば、ローンは終わっていました。あつという間の30年。社長、副社長をはじめ、皆が精力的に仕事をしてきた結果だと思います。





2001年～2015年頃まで使用した社名ロゴ

『兼藤の仕事は、元請けから信頼されてはじめて依頼がくるものです。現場の仕上がりはもちろん、納期を含めた信用が一番大切。だから、現場では社員にも職人にも、厳しいことを言っていました。信頼されるために、約束したことは絶対に守る。だから多少の無理はしても、できない仕事には手を出しませんでしたし、ある時期から仕事は選ぶようにしていました。職人もだんだん減ってきていたし、職人が集められなければ、できることは限られてくる。そんな風に目の前の仕事を一生懸命していたら、あつという間に30年経っていたという感じです。不動産投資とか考えている暇がありませんでした』。

ただ、やはりと言うべきか、バブル前後で兼藤の事業内容にも大きな3つの変化が起こっていた。それは、新築物件中心だった仕事、株式会社シミズリフォーム（現…株式会社シミズビルライフケア）の元、修繕・改修業務にその比重を移していったことが1点。2点目は、清水建設の紹介でノンバンクの株式会社エイワ様の全国展開に関わり、内装工事専門事業者から、躯体工事以外の建築と設備設計まで、仕事の幅がさらに広がったこと。そして3点目として、青年会議所で出会ったパーク24株式会社西川社長からのアドバイスによって、駐車場事業へと参画したことである。バブル崩壊によって、確かに新築の案件は減った。しかし、新しく生まれた修繕・改修事業の建設会社からの受注や、新興勢力として伸びてきた新規の取引先によって、1件あたりの売上金額は小さくなったが、案件数は増えて忙しくなった。その時安藤は、社員のモチベーションを高めるために勤務体制を工夫して能力給制を導入。まさに、働き方改革を実行する。また、細かい案件のキャッシュフローをスピーディーに正確に把握する外注管理、原価管理のシステムなど、多くのノウハウを蓄積。筋肉質の強い経営体質を作り上げていった。ここにバブル期からの事業転換に成功した、安藤の手腕を見ることができる。



雨奇晴好 ― 転換期

時代に流されず、事業転換を果たす

やる気を高める働き方で、筋肉質の経営体制へ

大阪万博の年に誕生した兼藤。1973、79年の2度のオイルショックや、80年代のバブル景気とその崩壊、その後の失われた20年と、改めて振り返れば兼藤の歴史は激動の時代の中にあつた。70年に2000円前後だった日経平均は、89年に最高値3万8915円を記録し、2009年にバブル後

最安値の7054円に沈む。バブル絶頂期は日本中が株高に沸き立ち、89年にはニューヨークの象徴ロックフェラー・センターを三菱地所が買収して世界的な話題にもなった。この間、時代の寵児と持て囃された多くの経営者が話題になったが、そのほとんどは消えていった。企業寿命は30年という通説がある中、これだけ大きな経済のうねりの中で、安定した経営を40年、50年と続けるのは至難の技だ。

1990年、20期を迎えた兼藤の売上高は、13億4千万円。山一證券や北海道拓殖銀行などが相次いで破綻した97年には、20億に拡大している。建設業界は景気の影響を受けやすいため、兼藤の受注環境も厳しかったはずだ。そんな中にあつて、着実に安定経営を続けることができた兼藤の秘密はなにか。そこに安藤の経営者としてのスタイル、哲学が見えてくる。安藤は基本的に職人であり、人とモノ造りの現場が好きなのだ。バブル期に多くの上場企業経営者が、不動産投資に手を出し、結果的に大きな負債を抱えて倒産している。それは、実業ではない投資によって、濡れ手で粟の利益を得ようとしたことに起因する。安藤にも、同じような話は沢山あつたに違いない。しかし安藤は、そういった投資の類に手を出すことはなかった。

『兼藤の仕事は、元請けから信頼されてはじめて依頼がくるものです。現場の仕上がりはもちろん、納期を含めた信用が一番大切。だから、現場では社員にも職人にも、厳しいことを言っていました。信頼されるために、約束したことは絶対に守る。だから多少の無理はしても、できない仕事には手を出しませんでしたし、ある時期から仕事は選ぶようにしていました。職人もだんだん減ってきていたし、職人が集められなければ、できることは限られてくる。そんな風に目の前の仕事を一生懸命していたら、あつという間に30年経っていたという感じです。不動産投資とか考えている暇がありませんでした』。

ただ、やはりと言うべきか、バブル前後で兼藤の事業内容にも大きな3つの変化が起こっていた。それは、新築物件中心だった仕事、株式会社シミズリフォーム（現…株式会社シミズビルライフケア）の元、修繕・改修業務にその比重を移していったことが1点。2点目は、清水建設の紹介でノンバンクの株式会社エイワ様の全国展開に関わり、内装工事専門事業者から、躯体工事以外の建築と設備設計まで、仕事の幅がさらに広がったこと。そして3点目として、青年会議所で出会った



1997年、現在の兼藤本社ビル竣工。バブル経済は崩壊し、大手金融機関が次々に破綻する中、兼藤は改修工事の売上を伸ばして安定的な経営を続けていた。



リニューアル2部次長（2000年入社）

佐本 卓也

設計・施工・販売まで、総合的な
建築の仕事に挑戦したい

現在は、大手ゼネコンさんの案件をメインに
担当しています。直接のビルオーナーのお客様
とは元請けとして、給排水衛生から電気設備など、
初めての仕事を通じてさまざまな勉強をさせて
いただきました。エレベーターを止めてしまっ
たり、漏水事故を起こしたりと、多くの失敗も
経験しましたが、今でも良いお取引をさせてい
ただいております。大手ゼネコンやビルオーナーと
直接取引が出来るところに、兼藤の企業力を感
じています。

将来的には、2級建築士・1級施工管理技士・
宅地建物取引士の資格を活かし、小規模な既
設建築物のコンバージョンやリノベーションの設計・
施工・販売まで、総合的に取り扱う仕事に挑戦
してみたいですね。



営業部次長（1993年入社）

染谷 勝巳

清水建設を中心に、営業面と現場管理の仕事
をしています。最近では大崎駅西口再開発施設
が予算規模の大きな案件でした。オフィス棟と住
宅棟の2棟、内装仕上げ工事を兼藤1社で担当
したので、大変でしたね。

兼藤の魅力は、やはり大型の案件に取り組め
ること。豊富な実績から、清水建設をはじめ、
大手企業さんからの依頼が多く、内装工事屋
として常に大きなモチベーションを持ちながら仕
事をさせてもらっています。

新築工事を中心に担当してきましたが、改修
工事の需要が伸びてきていますので、これからは
改修工事についても積極的に取り組んでいきたい
と考えています。

何を頼まれても『できるよっ！』と
臨機応変に伝えたい

リニューアル1部課長（1991年入社）

藤田 昌司

建設会社から転職したのですが、入社時は内
装工事の仕事がわからず、建材ひとつひとつの勉
強からスタートしました。大手の金融会社が全国
展開するにあたり、支店の内装工事を兼藤が手
がけることに。私も担当チームに加わりました。

47都道府県の主要都市に出張に行き、各地
で協力会社と工事を進めるのですが、お互い初見
同士という現場もあり、得手不得手などを素早
く見極めながら、確実に仕事を進めていくスキル
が身につきましたね。目覚めた時、『ここはどこだっ
け？』から始まる忙しい毎日でしたが、多くの街
の駅や飲食店など、良い思い出が沢山あります。
私が考える兼藤の強さは、臨機応変さ。何を頼ま
れても『できるよっ！』と伝えられるように、柔軟
に自由に仕事をしていきたいです。



管理部（1999年入社）

武藤 亜矢子

『今、何をすべきか』
意識しながら仕事に集中

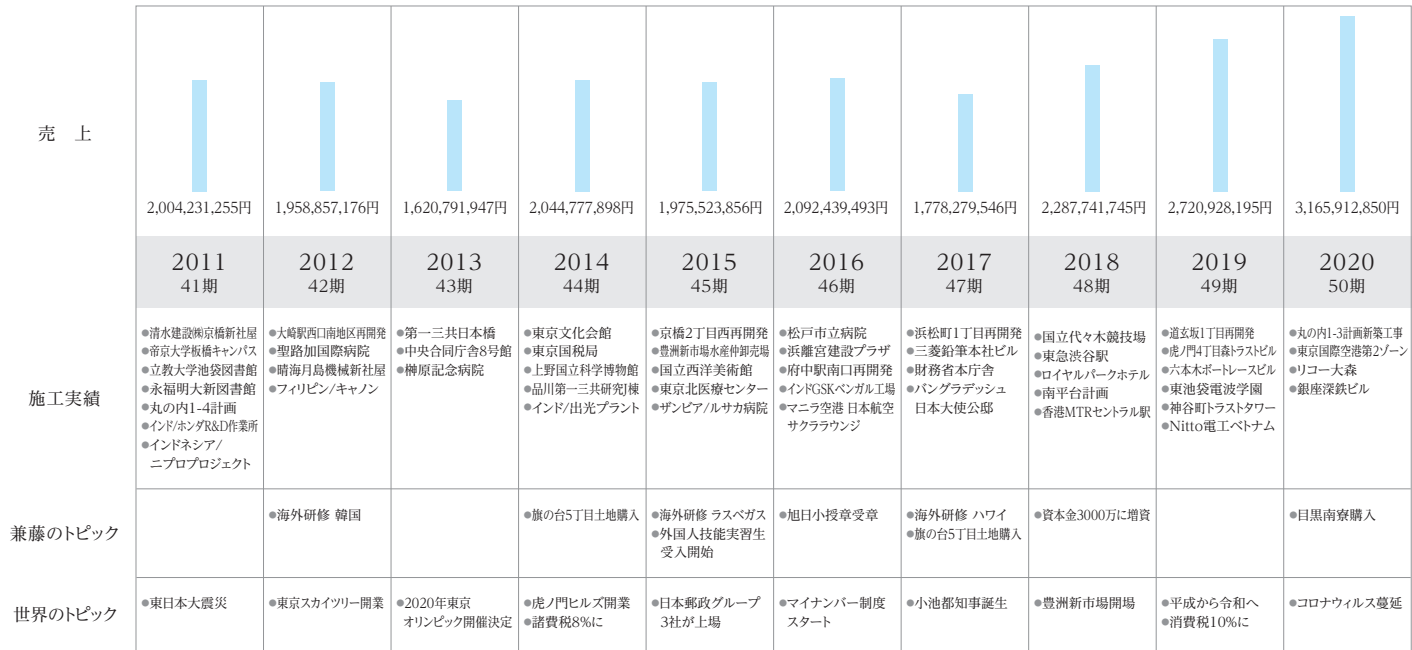
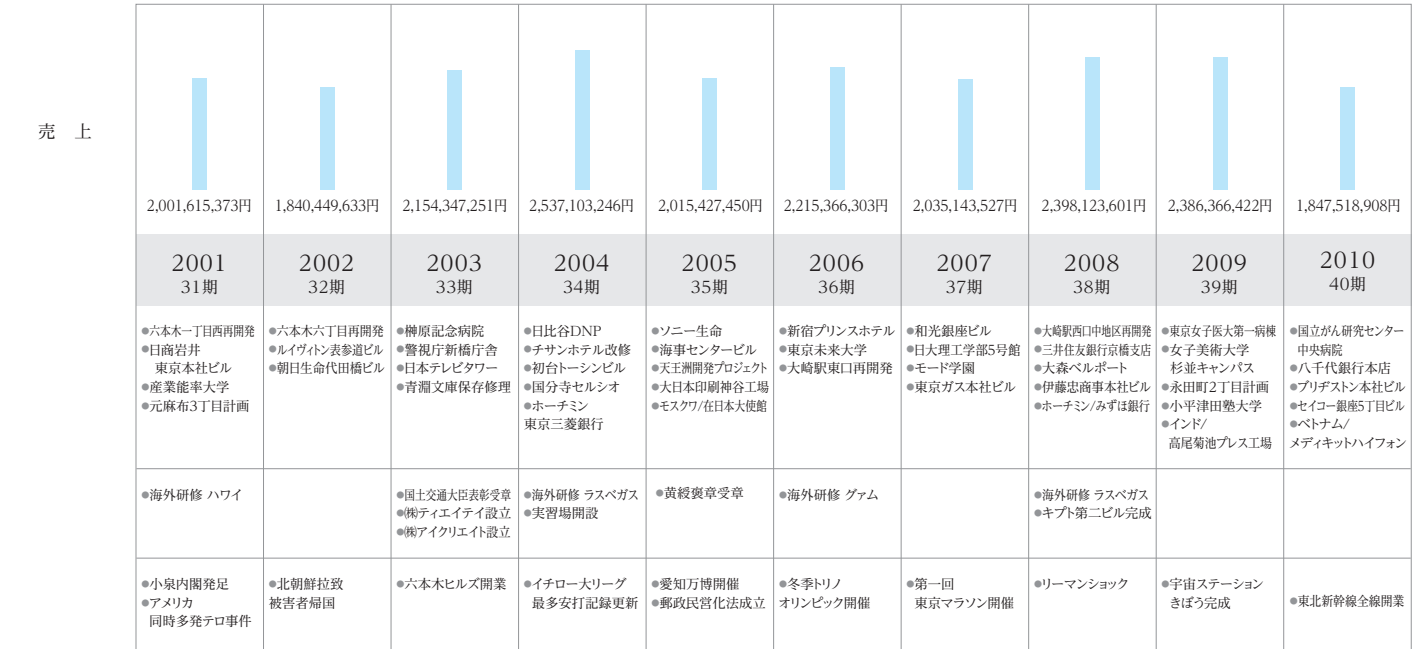


グループ会社も含めた経理や営業サポート、
専務秘書から総務まで、仕事を限定せずに、幅
広く対応するようにしています。入社当時、経
理経験は全くなかったのですが、副社長に「から
仕事を教えていただき、建築経理事務士2級を
取得。また、安藤社長が黄綬褒章や旭日小綬章
を受賞した際には、そのパーティーの準備や、
外国人技能実習生の受け入れ準備にメンバー
への出張など、貴重な機会を数多く経験させて
いただきました。

今日は何をするべきか、今週、今月は何をしな
ければいけないかを常に意識しながら仕事をし
ています。何か困っている時に、知恵や力を貸し
てくれる人が沢山いるのが兼藤の魅力です。こ
れからもそんな企業文化を大切にしていきたい
ですね。

HISTORY of KIPTO

兼 藤 成 長 の 軌 跡 (2001～2020年・31期～50期)



人・出会い・感謝

社 員 の 声



資材が姿カタチを変え、
部屋が整っていく仕事の魅力

リニューアル部2部課長(1999年入社)

保科 昭人

住宅やオフィスビルの内装全般、営業から現場の調査・見積もり↓作業員手配・資材発注↓安全管理から請求まで、兼藤では工事の始めから終わりまで、各現場の担当者が全て行います。今日、担当している現場は3つ、そろそろ動き出す現場が2つ、見積もりを提出しているのが5件ほど。ずっと忙しくて、充実しています。

インテリア・デザインを学び、家具作りに興味があつたのですが、結果的に今の仕事も資材が姿カタチを変えて、部屋を綺麗に整えていく楽しさは同じかもしれません。図面ではわからない部分を職人さんと調整しながら仕上げていくのは大変ですが、完成した時の達成感が大きいですね。今後は、まだ経験のない壁紙の太鼓張りや鍛通、金箔張などの内装工事に挑戦してみたいと思っています。



最善策を導き出し、

関係者全員が笑顔になれる仕事を

営業部 課長(2001年入社)

吉田 法雄

新築案件の営業、施工管理を担当しています。印象深い仕事としては、清水建設海外事業部の在外公館の内装工事。秘匿性が高い工事で、資材や職人さんも全て日本から手配していくため、事前の準備が大変でした。外国の地で3ヶ月ほど滞在して仕事をしましたが、貴重な経験が多かったですね。兼藤は、大手企業の仕事を中心なので、生涯残るような有名な建築物の建設に携わることができ、達成感も大きく、自分の仕事に誇りが持てます。

施主様、職人さん、多くの人と打ち合わせ、最善策を導き出して仕事を進めていくことがこの仕事の魅力。まずは品質面で施主様に喜んでいただける仕事をして、関わった人間全員が笑顔になれるような、そんな仕事をいつも心がけています。

時代の変化に対応し成長を目指す

創業精神を忘れずにチャレンジを続けたい

21世紀になり、経営の転換を進めていく兼藤。需要が停滞気味の新築案件に変わり、修繕・改修案件を積極的に獲得し、そのノウハウを蓄積してきた。安藤社長の右腕として、経営をサポートする専務、常務から、今後の内装業界の市場変化や、兼藤の戦略についてお聞きした。

『新築案件では、内装事業者の仕事は一番最後に出番がきます。逆に修繕・改修時には、真っ先にお声がかかるわけです。私たちが手掛けてきた多くの物件については、現在は修繕・改修のタイミングがきており、この十数年で受注件数は大幅に拡大しています』と常務取締役。修繕・改修の現場が増えたことでノウハウが蓄積されて生産性は上がり、新規受注につながっているという。

また、顧客との接点に近いことで仕事の幅も広がってきた。例えば改修工事の現場では、エアコンなどの空調や設備面の相談が増える。その流れから、建築設計まで請け負うようになっていった。現在は、従来の内装業の領域を超えた、大型リノベーションの依頼も手掛けている。



工場内で製造し、現場で組み立てるユニットハウス。全施工の7～8割が工場内で完成しているため、従来のプレハブ以上に短納期、なおかつ部材が進化しているため、居住性能も向上している。医療用検査施設など、これからの需要増が見込まれている。

『修繕・改修の仕事は、お客様とのお取引に継続性があります。メンテナンス面で定期的にお付き合いが続いていれば、少し大きめの改修が発生した時にもそのまま工事をご依頼いただけるケースが多い。営業面の効率が良いと思います。その分、兼藤の担当者には営業的なコミュニケーション能力が求められるようになっていきます』。施工面でも、優秀な人材の確保がとても重要な局面を迎えているのは同様だ。日本では20年以上も前から、生産年齢人口減少の問題が懸念されていた。兼藤では、早くから職人が不足してくるのを予測し、2015年よりミヤンマー人技能実習生の受け入れを始めている。実習生の受け入れ・育成を担当するのは常務取締役。

『将来的に職人さんが不足するであろうことは、皆さん認識していたと思いますが、実際に手を打つ企業は、ほとんどありませんでした。それならば兼藤からやってみようということで、専務の友人が企業進出していてご縁のあったアジア最後のフロンティアであるミヤンマーから、技能実習生を受け入れることにしました。何しろ業界とし

ても初めてのことで、試行錯誤しながらのスタートでしたが、2015年に3人の受け入れからはじめ、2020年は14人の実習生を受け入れる体制になっています。主に壁装職人として仕事を覚えてもらっていますが、真面目な人が多く、技術の習得もスムーズです。日本の壁装技術は東南アジアをはじめ、世界的にもニーズがあるので、今後兼藤育ちの内装職人を世界の現場に送り出していきたいですね』。アジアで最も開発されていないミヤンマーを選ぶことが、今後の新しい展開にもつながるはずと、最後に話してくれた。

兼藤は、それまでの内装業界とは全く異なるルーツを持った、いわば異端の存在。だからこそ自由に新しい試みにも挑戦しやすいと専務は語る。

『住宅資材も新しい素材ができれば、それに合わせて施工技術も変わっていきます。兼藤は、業界の新参者だったからこそ、過去にとらわれず、新しいことにも積極的な取り組みを続けてこられたのだと思います。現在もFS（ユニットハウス）という新しい建築資材の代理店となり、日本市場の開拓に向けて動き出しています。これからも、お客さまのため、社会のため、そして社員一同とその家族のために、兼藤は成長し続けていきます！』。



2016年～現在までの社名ロゴ



右：安藤公一(あんどう・たかかず)
株式会社兼藤 専務取締役
左：安藤豪(あんどう・つよし)
株式会社兼藤 常務取締役

私たちが《兼藤》です！

これからの目標を一言！



小澤 敦 (リニューアル3部)
二級建築施工管理技士の資格取得と入札関連で結果を出したいと思います。



井口 厚志 (リニューアル2部)
今以上に知識をつけて、どのような現場でも柔軟に、臆することなく対応していけるようになりたいと思います。



松山 洋平 (リニューアル2部)
通常ではできないものを、試行錯誤してカタチにしていける仕事にやりがいを感じています！



伊藤 和宏 (建装部)
徐々に仕上げ工事以外の仕事量を増やしていきたいです。



辛 勲 (営業部)
これから、壁・床仕上げ工事以外の、まだ関わったことのない改修工事にチャレンジしていきたいです。



近藤 加奈子 (管理部)
兼藤に入社して16年になりました。これからも継続は力なり！を、毎日の仕事で実践していきたいですね。



小澤 清隆 (リニューアル3部)
今以上に営業活動を広げて、情報を集め、入札活動に反映したいと思います。



佐々木 悠人 (リニューアル2部)
今以上の知識を身につけて、どんな現場でも柔軟な対応ができるようになりたいと思います。



高田 竜輔 (建装部)
自分の現場をしっかり収められるように、ミスを減らしていきたいと思っています。



齊藤 暢也 (営業部)
今後もいろいろな仕事の経験を積んで、仕事を任せてもらえるようにしていきたいです。



渡部 礼 (管理部)
入社して1年が経ちましたが、まだまだ未熟で皆さんに助けていただいています。現在は、簿記の検定を目標にしています。



伊藤 一敏 (リニューアル3部)
飲食店やアパレル店舗など、新築・改修ともに、もっと数多く手がけてみたい。



佐藤 孝二 (リニューアル2部)
経験や知識を身につけて、あらゆる場面で柔軟に対応できるようになれたらいいと思います。



今井 紘哉 (リニューアル1部)
2～3年以内には、気密測定、結露測定を自らできるようにしたいです。



尾高 佑輝 (営業部)
今後は、自分でも仕事を受注できるようにしていきたいです。

兼藤社員一同は、毎日一生懸命です！
これからも、皆さまに喜ばれる仕事を目指して、
頑張ってまいります！

グローバル展開！

アジアから日本へ、そして世界へ



①SOE KHANT MAW ②HTOO AUNG ③THET NAING TUN
④AUNG ZIN PHYO ⑤WIN NAUNG ⑥WIN MYINT TUN ⑦SI THU AUNG
⑧SHWE YA ⑨CHIT SAN MAUNG ⑩SHEIN HTUT SOE ⑪KYAW MYO MYINT

ミャンマーからの外国人技能実習生の皆さん。
日本で職人の技術を身につけ、帰国して仕事をしたり、
新たなアジアの建築現場で活躍できるよう、
兼藤も新しい展開を模索中。

私たちが《兼藤》です！

これからの目標を一言！



竹内 章祥 ((株)パートナーズ)
新規事業であるユニットハウ
ス事業を進め、会社の新しい
収益事業に育てていくことが
当面の目標です！



柴山 佳久 ((株)パートナーズ)
これからも会社と一緒に成長し、
新しい事にチャレンジしながら
会社の更なる発展に貢献したいです。



高島 淳 ((株)パートナーズ)
時間貸し駐車場だけではなく、
土地の活用を幅広く展開し、
その中で飲食事業に挑戦してみたいです。



室井 康信 (指導員)
技能実習生たちに、わかりやすく
基礎技術を身につけてもらえる
ように、教えるノウハウを
身につけたい。



THEIN GI PHYO
(TNK協同組合)
日本語がなかなか上達しない
実習生に対して、どう指導
すれば良いか、改善方法を
探しています。



豊島 幸彦 (顧問)
末永く発展して行く会社を
心より楽しみにしております。



田島 正明 (顧問)
これからも自分の舞台に足を
踏み出して、チャレンジして
いきたい。



佐々木 恒夫 (顧問)
具体的な案件を担当し、会
社の発展に寄与したい。



50周年記念のロゴ



創立50年 家族会 2019年9月14日
シェラトン都ホテル東京

《兼藤》が積み上げてきたこと。

叙 勲・褒 章・表 彰

【春秋叙勲】

長年にわたって、国家や社会に対して
優れた功労のあった人物に対して、授与される勲章。
旭日章は、各分野で顕著な功績を挙げた人に授与されます。

旭日小綬章 2016年11月3日
内閣総理大臣 安倍晋三



【春秋褒章】

学問や文化などの専門分野で優れた功労のあった人や
団体に対して、授与される褒章。
黄綬褒章は、農業・商業・工業などの業務に励み、
模範となる対象に授与されます。

黄綬褒章 2005年4月29日
内閣総理大臣 小泉純一郎



【表 彰】

国土交通大臣表彰
2003年7月10日
国土交通大臣 扇千景



清水建設株式会社 優秀取引業者賞
(大崎ウィズシティにおける施工貢献)
2015年11月11日



株式会社兼藤・会社概要

社名	株式会社兼藤
創立	1970年
代表取締役	安藤 公裕
事業内容	内装仕上工事 建築一式工事 装飾工事 増改築工事 営繕工事 店舗、企画、設計、施工 内外装改修工事 車場設備工事、販売
所在地	〒142-0064 東京都品川区旗の台6丁目28番8号
連絡先	[電話]03-3785-6431(代) [FAX]03-3786-7262 [E-MAIL]kanefuji@kipto.co.jp [ホームページ]http://www.kipto.co.jp/
資本金	3,000万円
資格	建設業許可 都知事許可 特-29 第7716号 都知事許可 般-29 第7716号 一級建築士事務所 都知事登録 第41920号
加盟団体	日本商工会議所 日本室内装飾事業協同組合 日本建設インテリア事業協同組合 TNK共同組合
関連企業	株式会社 パートナーズ 株式会社 ティエイティ 株式会社 アイクリエイト ミャンマー連邦共和国 Obligation TOKYO CO., LTD ミャンマー 日本語学校「学」 ミャンマー CHITA 牛