

## インタビュー

# 数多くの官公庁施設及び民間建築の建設で地域と共に発展 お客様に最高の誠意を尽くす「至誠」で信頼を築き技術を磨く

田中 浩 株式会社田中工務店代表取締役会長



たなか ひろし  
田中 浩 氏

- 1940年 東京都北区出身
- 61年 日本大学工学部短期建築科卒業
- 同年 株式会社田中工務店入社
- 65年 代表取締役社長に就任
- 2007年 代表取締役会長に就任

社団法人埼玉県建設業協会 理事  
建設業労働災害防止協会 埼玉県支部理事  
埼玉県建設業健康保険組合 議員

さいたま市浦和区に本社をおく田中工務店は、さいたま市を中心に官公庁施設から民間建築まで、生活に欠かせない住環境を提供する総合建設会社である。

田中会長は、入社4年後に創業者の父を亡くし、26歳の若さで社長に就任。官公庁施設建設の下請会社から元請会社へ脱却を果たす。県内市町村の官公庁施設建設で確実な信頼と実績を築き、国や県からも大口受注するまでになる。

常に最新技術の研鑽に励み、蓄積されたノウハウを活用し、マンションやオフィスビルなど民間の集合住宅や商業施設まで事業分野

を拡大。2009年に埼玉県が公表した入札参加資格者格付では、評価点で最高得点を獲得。質の高い仕事ぶりが高く評価されている。

「かっこよく人に話せることなど何もない、がむしゃらにやってきただけ。ただ、事業を継承したときから現在に至るまで、お客様に最高の誠意を尽くす『至誠』をモットーにしてきた」と、田中会長は語る。

### 下請会社として公共施設の建設に参入 がむしゃらな独自経営方針で元請会社に

——建設関係でも官公庁関連の施設を数多く手がけられていますが、どのようにしてその分野に参入したのですか。

創業者は父ですが、さらにその先代は東京都北区で大工をしていたらしいです。私もそこで生まれましたが、戦争で家も持っていた貸家も焼かれて裸一貫で浦和（現さいたま市浦和区）に移ってきました。父親は、個人で建築の下請け仕事をしていましたが、1946年に土木建築請負などの許可を得て創業。1960年に法人組織になりました。

私が入社した4年後に父が急逝、まだ26歳で現場に出始めて3、4年しか経たないときでした。お客さんの顔も知らないような状態で、「この会社は、このままつぶれるかもしれない」、ならば「いつつぶれてもいい」と開き直り、覚悟を決めて後を継ぎました。

会社組織にはなっていましたが仕事があればそれをこなす程度の事業内容でしたし、私は経験不足で個人住宅建築請負の仕事も無理でした。そこで、県営団地の下請会社として官公庁の仕事を始めたのが参入のきっかけになりました。

たまたま、学生時代の友人のお兄さんが大宮市（現さいたま市）で元請会社の社長をされていて、酒を飲みながらいろいろな話をし、業界のことを教えてもらいました。そして、「手堅い仕事ぶりでお客さんの評判も良いのだから、資本金と営業マンと技術者をきちんとすれば、元請会社になるチャンスがある」とアドバイスもらったのです。

独自の経営方針でがむしゃらに突き進みました。まず、資本金ですが入札の資格を得るために増資を繰り返し、1982年には埼玉県で2、3番目になる1億200万円にまで増強しました。一般的な県内企業の資本金が3,000～5,000万円程度であった時期でした。

そして、営業は大手上場企業が六十数社あるような浦和市（現さいたま市）を避けて東武日光線沿線の草加市から栗橋町の役所に営業マンを張り付け、一日に一回は首長さんに会うように命じました。営業マンには、首長さんが部屋から出てくるまで廊下で待ち、名刺と会社内容を渡して指名に入れてくれるようお願いをさせました。内容を見れば、資本金は埼玉県で2、3番目。実績はありませんでしたが、下請会社の実績を挙げて技術的にも問題がないことをアピールしました。

いよいよ近日中に入札業者の指名があるらしいと情報が入ると、営業マンを一日に三回役所に行かせ、指名を受けることが出来たときは入札では安い値段で入れました。

普通にやっていたのでは仕事はまわってきません。そういう極端な営業活動をやり、勝手なことばかりすると同業者から総すかんを食らいました。

数々の修羅場を潜り抜け、元請けの仕事を



同社が建築した「さいたま市記念総合体育館・Vアリーナ」

得ようになり、かつて仕事を請けていた会社から株を持つかという話がありましたが、頭が上がらなくなるからとお断りをしました。

我が強い性格ですし、会社がつぶれるという危機感を常に持ってやっていますから仕事に関しては厳しいです。社長を継いだとき、「今自分ができる最高の誠意をお客様に示す」と心に決め、筆で「至誠」と書きました。決してうまい字ではなかったけれども、額に入れてずっと壁に掛けておきました。

### 小学校からスタジアムまで技術力を磨く 入札参加資格格付で最高得点を獲得

——「至誠」という信念を持って、さまざまな公共施設の建築に当たられたわけですね。

さいたま市を中心とする市町村が中心でしたが、次第に中央官庁や埼玉県の公共施設まで手がけるようになりました。

例えば、駒場スタジアムや埼玉スタジアム2002のクラブハウス、それからJV（共同企業体）で熊谷スポーツ公園にある彩の国くまがやドーム。また、学校関係も多く、さいたま市立大谷場東小学校、同尾間木中学校。最近では耐震工事も多く、さいたま市立芝原小学校や松伏町立松伏小学校の耐震改修、さいたま市立辻小学校や戸田市立笹目小学校の耐震補強工事などをやりました。さいたま市立



同社が建築した「埼玉県住宅供給公社一般賃貸住宅」スカイヒルズ武蔵浦和

つばさ小学校の体育館改修では、2009年度のさいたま市優秀建設工事業者表彰を受賞しています。

——2009年に埼玉県が公表した入札参加資格付名簿では、評価点で建築のトップ、全業種の中でも最高点を獲得されていますが。

2008年に国土交通省が、地方自治体向けの発注者別評価点（主観点）マニュアルをまとめ、国が定める客観的事項に基づく評価に加え、地方自治体の実情に沿って企業の工事履行能力を評価することとなりました。

埼玉県では、この趣旨に沿って2009・10年度建設工事請負等入札参加資格者格付名簿を公表しましたが、当社は、建築で最高のA（マルエー）に格付されています。埼玉県の評価点（主観点）は、過去の工事成績評価点や表彰を受けた優秀工事評価点、品質管理評価点、技術者数に関する評価点、環境への配慮等に関する評価点など11項目の合計点となります。また、業種には土木、建築、電気、管、舗装、その他とあり、当社は建築工事業者のトップでかつ全業種でも最高の評価点を獲得したということです。

新しく導入された工事成績評価点は、発注者ごとにさまざまな切り口から独自に加点するというものですから、発注者の望んでいることを見極めなければならないので難しいですね。品質管理評価点はISO9001認証取得等が条件となり、技術者数に関する評価点は1級建築士や1級建築施工管理技士等の人数が加算対象です。当社には、現在、1級建築士が8名、1級建築施工管理技士が17名、それぞれの2級資格を持つものも多数います。環境への配慮等に関する評価は、ISO14001認証取得等が加点されます。

評価点は、本来の技術だけでなく発注者が取り組んでほしいことや環境や子育て支援などの社会的取り組みなどまで加点対象になるから大変なのです。

——努力の結果が数値となって加点される仕組みなのですね。高得点を獲得するための対策とポイントはなんですか。

人材ですね。特に、工事成績評価点では発注者が積極的だとか指導力があるとかも評価するわけですから、現場管理者が重要です。まずは挨拶がしっかりできて、好印象を発注者に与えなければなりません。毎週定例会があるので、工期的に遅れていたのに最後に帳尻合わせのようにうまくパッと仕上がったというのはだめなんです。平準的に計画通りに仕上がる方がいいわけです。当社では、倫理法人会の冊子「職場の教養」を利用して毎朝朝礼をしています。50人、100人いる現場もありますから、現場管理者がマイクを使って先導役をやります。人前で話すのが苦手な管理者でも、内容的にもよいものなので「職場の教養」を参考にしています。そうした工夫も必要になってきます。

優秀建設工事業者表彰を受けるのは、100点満点だとすると84点ぐらい。一つの仕事で

表彰を受けた現場管理者は、次の工事でも高い評価を得ています。だから、人材が重要なポイントの一つになっています。人材教育も大切ですが、まずはよい人材を採用することから始まります。

昨今の就職難で入社希望者が数多くきますから、いろいろな側面からみて、じっくり良い人材を選ぶようにしています。現場をまとめるには、団体スポーツを経験している人が向いています。また、一方では建築士や建築施工管理技士の資格に挑戦したいという人も欲しい。その両面が備わっているのがベストですが、そこが人材確保の難しいところでは。

今は評価の時代ですから、公共事業を受注するには、きちんと挨拶ができて仕事のできる人材を確保し、資格を取り、ISO 認証を取得する。それ以外に打つ手はありません。入札も電子入札になっていますから、受注できるかどうか読めないのです。

### 技術と実績を活かし民間建築に事業拡大 コスト削減、エコ、労働安全がポイント

——公共施設以外にも民間の建物も数多く手がけていますね。

公共施設で団地から学校、体育館、ドームなどまで手がけてきた技術と信頼で民間のマンション、オフィスビル、多目的ビル、さらにロードサイドの外食店舗、流通店舗、ショールームなどまでに事業拡大してきました。

店舗開発では、土地の入手からその土地に最適な店舗の企画、そして設計・施工まで総合的に行なっています。

——今後はどんな分野に事業展開を展開されますか。

公共事業に関しては、税収が伸びなければ



同社が民間福祉施設として建築した  
「ベネッセスタイルケア まどかときわ台南」

先細りとなっていくでしょう。さいたま市は他の市町村に比べれば合併効果と人口も多少増加しているという点でいくらか恵まれていると思いますが、それでも厳しいでしょう。

民間では、今は老人ホームなどの福祉施設の建設に力を入れています。ベネッセに「まどか」、「グランダ」という老人ホームがありますが、浦和領家、南浦和、武蔵浦和、中浦和、常盤台などは当社が建設したものです。その他、グループホームやメディカルモールなども建築しています。

民間施設の建設は、土地の有効活用ということで地主さんの投資意欲を引き出し、利益やニーズに合致した仕様のもを提供できるかどうかポイントになってきます。今後、民間向け営業としては、そのあたりを強化していきたいと思っています。

それから、コスト削減。社員は少数精鋭主義ですね。すでにやっていることですが、施工図の作成や修正は人件費の安い中国に外注しています。図面をネットで送って、施工図、修正をそれぞれ一枚当たりいくらかと価格を決めてやっています。そうしたコストダウンも

していかなければなりません。

——「彩の国エコアップ宣言」にも取り組まれているようですが、どういったことをしているのですか。

「エコアップ宣言」は県の環境負荷低減の取り組みで、今「認証」を目指して本社で取り組んでいます。内容的には、ISO14001と重なる部分も多いのですが、電気・燃料使用量を減らすことでCO<sub>2</sub>の排出量を削減していくことが目標となります。また、一般廃棄物の削減にも取り組んでいます。主には、紙の使用量削減のため、裏紙利用を推進したり、イントラを活用してペーパーレス化にも取り組んでいます。

今は、そうしたコストダウンとエコ、それから品質確保、労働安全の4点セットで会社が動いています。

### 経営理念が書かれた「方針カード」を携帯 趣味はゴルフと旅行

——経営理念と社員に期待することについて、お聞かせください。

経営理念は「当社は総合建築業として顧客の信頼を得る誠実な施工をモットーに、公明正大な営業と施工技術の革新を通じて、事業の持続的な発展につとめ、顧客・地域社会・従業員・協力会社・株主の繁栄と幸福に貢献します」です。

行動指針は「至誠」、私たちは何事にも最高の誠意を尽くします。「信頼」、私たちはより安全に、より良く、より早く、より安く心を配ります。「自己啓発」、私たちは自主性と創造性豊かな人間になります。」です。

向上訓は「今日に築き、明日を創り、未来へ高く」としています。

これらが書かれた「方針カード」を、社員

全員が名刺といっしょに常に携帯しています。今は51期のもので、毎年ISOの目標等も記載しています。

——最後に尊敬する人物と趣味についてお聞かせください。

尊敬する人は…、講演会に行ったり本を読んだりしますが、自分ががむしゃらにやってきたものですから、先生や筆者が言っていることにどうも納得がいなくてだめですね。

趣味はゴルフと旅行です。旅行は、車や飛行機を使わず、大好きな酒を楽しみながら電車を使っていきます。行く先は、日本全国を津々浦々、気に入ったところは何度でも訪れています。北海道の利尻礼文のあの雰囲気が入って、季節を変えて三回旅行しました。回数が多いのは京都で、大きなお祭りはほとんど見ています。最近では、奈良東大寺のお水取りにいつてきました。

——地域の公共施設や民間施設を数多く建設されてきた田中会長。お話には迫力がありました。「至誠」を実践するため熱い思いが、発注者の「田中工務店さんなら任せて安心」という信頼を築き、業容を拡大してきたのだと思いました。

本日は、ありがとうございました。

### 株式会社田中工務店の企業概要

創	業	1946年
設	立	1960年
資	本	金 1億200万円
売	上	高 41億7,000万円 (09年9月期)
従	業	員 46名
事	務	所 〒330-0061 さいたま市浦和区常盤10-16-23
電	話	048-831-5725(代)
ホ	ム	ページ <a href="http://www.tanaka-koumuten.co.jp">http://www.tanaka-koumuten.co.jp</a>
取	引	店 北浦和支店