



平岩建設 株式会社



“お客さま以上にお客さま目線”で 地域のオンリーワンを目指す総合建設会社



平岩建設株式会社

代表取締役社長

平岩 敏和 氏

日本初の飛行場が開設され、「日本の航空発祥の地」とされる所沢で、終戦から間もない1946年に産声を上げた平岩建設。地域の復興や発展に尽力しながら建築、土木事業を拡大し、現在では埼玉県西部エリアを中心に、地域密着型企业として工場・倉庫、医療・福祉施設、教育施設、商業施設、文化・スポーツ・娯楽施設、住宅・マンション・事務所、公共施設などの建築工事や、道路、上下水道、河川などの土木工事に携わっている。

また近年では、海外エリア（ベトナム・台湾）でのプロジェクトを展開し、さまざまな国籍の社員との協働や、最新技術を導入した建設DXなど、積極的に新たな事業・技術への挑戦も推進している。同社のこうした取り組みのほか、「安全・安心、高品質、より早く、より安く」を追求した経営方針や、社員全員が生き生きと働ける職場環境づくりなどについて、創業者の孫で3代目である平岩敏和社長にお話をうかがった。

LEADER'S PROFILE

1971年11月、埼玉県生まれ。1994年3月、早稲田大学理工学部資源工学科を卒業後、同土木工学科へ学士編入学。96年3月に同学科を卒業し、翌4月、ゼネコンのフジタ（東京都）へ入社。建築や積算などの仕事に携わり、1級建築士と1級建築施工管理技士の資格を取得。2001年4月、平岩建設へ入社。積算部部長、建築本部部長などを歴任しながら、宅地建物取引士（宅建士）やコンクリート技士、建築積算士、マンション管理士などの資格を取得。2013年6月より現職。趣味はスキーや釣り、ゴルフなどのアウトドアスポーツ全般。

ジョンソンタウンの建築工事を機に創業

——平岩建設は、お祖父様である研作氏が創業されたとのことですが、その経緯について教えていただけますでしょうか。

愛媛県のみかん農家で育った祖父は、その後陸軍へ入隊し、士官学校へ進みました。そこで、飛行機的设计・開発を手掛けるエンジニアになったことで、所沢との縁が生まれます。所沢には日本初の飛行場がありましたが、旧日本陸軍が所沢に飛行場を設置したもので、祖父はそこで飛行機的设计やその指導を任されていました。優しい祖父でしたが、凜とした佇まいでしつけには厳しかったという印象があります。私が子供の頃に、祖父の陸軍当時の同僚や部

下の方たちが、祖父を慕ってたまに自宅を訪ねて来ていたのをいまでも憶えています。

終戦後は、入間にあった旧陸軍の飛行場が戦後進駐したアメリカ軍によってジョンソン基地と名付けられ、ジョンソン基地で勤務する軍人のために住宅



昭和37年に建てられた当時の本社



を整備することになります。そして、その住宅建築を請け負っていたフジタ（当時の藤田組）が、人手を集められる立場にあった祖父を頼ってきたことから、祖父はいままで言うところのサブコンの立場で事業を立ち上げ、それまで航空機的设计・開発で培ってきた図面作成の技術を建築に活かすようになったようです。

その後は、所沢周辺の人口が時代とともに増えていき、役所や学校、図書館などの公共施設が新設され、道路や河川の整備も進み、民間の建物もどんどん建築されていきました。当社も高度成長期のそうした工事を請け負いながら、事業を拡大させ、1958年には当社初の民間建築として、所沢の井関呉服店（現在の株式会社いせき）の店舗建築を受注したり、また初の官庁建築として、所沢小学校の建築を受注したりしています。

お客さま目線のサービスとは

——平岩建設の特徴や強みとは、どのような点でしょうか。

当社の主力事業は3つで、ビルや工場などを建てる建築業、道路の敷設や河川の護岸改修といった土木業、そしてゼネコンの仕事を請け負うサブコンとしてのとび工事業があります。現在の年商に占める割合でいうと、建築業が約90億円を占め、土木で約20億円、とび工事で約30億円となっています。一般的に建設業者というときゼネコン、サブコンはそれぞれ専門の会社が担うことが多いですが、当社はその両方の役割を一つの会社で担っていますので、ちょっと珍しい存在かも知れません。

祖父や父が社長だった時代は、公共建築の割合がいまよりもっと大きかったのですが、2010年前後の民主党政権時代には公共事業が大幅にカットされ、当社の風向きも一気に変わり、赤字決算を余儀なくされたこともありました。現在では、公共事業については、バブル期に多かったいわゆる箱物の公共建築はほとんど無くなったため、国土強靱化に伴う土木事業の売り上げ拡大を狙い、所沢市、埼玉県発注工事以外にも、以前は手を付けてこなかった国



柳瀬川災害復旧工事



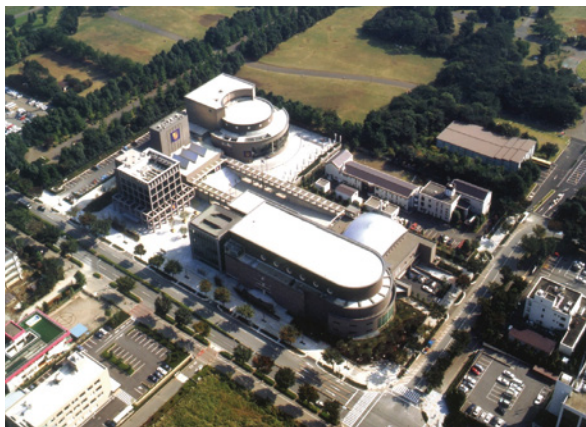
所沢市観光情報・物産館「YOT-TOKO（よっとこ）」（令和3年竣工）

土交通省発注の工事にも受注しています。毎月、土木戦略会議を開いて、当社が手掛けやすい規模の工事から少しずつ実績やノウハウを積み上げているところです。

建設業はモノづくりの仕事ではありますが、サービス業でもあると私たちは考えていて、“お客さま以上にお客さま目線で”さまざまな提案をするよう心掛けています。お客さまには工事を発注する人や、完成後の建築物を利用する人、道路・河川などのインフラを使用する地域住民など、幅広い人たちがいます。完成したものをただ提供するだけでなく、その工事の過程や完成後のことまで含め、幅広いお客さまの視点に立ったサービスを提供できる点が当社の強みであると考えています。

——ご創業のきっかけでもあるフジタとの現在の関わりについて教えてください。

いまではゼネコン大手各社との付き合いがあり、さまざまな案件を請け負っていますが、請け負い額



所沢市民文化センターミューズ（平成5年竣工）



物流センター（所沢市、令和4年竣工）

が多いのはやはり創業当時から付き合いがあるフジタです。フジタには全国の協力会社約1,200社が加盟するフジタ全国連合藤興会という組織があり、4年ほど前からは私がその会長職を務めています。過去には祖父と父も務めていますので、それだけフジタとの結び付きは強いと言えます。

長谷工コーポレーションのマンション建築現場でのサブコン仕事も多く請け負っています。コンクリートを現場で打ち固めて躯体をつくる在来のRC（鉄筋コンクリート）工法から、あらかじめ工場などで製造したコンクリート製品や部材を現場で組み立てるPC（プレキャストコンクリート）工法への転換が進んでいて、工事手法も進化しています。首都圏ではオフィスビルやマンションなどの大型再開発が堅調ですので、弊社のサブコン部門の売り上げ拡大の余地もまだまだ大きいと考えています。

——売り上げの大半を占める建築業では、どのような取り組みをされていますか。

例えば当社では、“安い、早い、高品質”という強みを打ち出した工場・倉庫建築を「三拍子建築」と銘打って商品化しており、順調に売り上げを伸ばしています。当社の場合、工事を進めるにあたり、お客さまである会社の経営者や工事責任者からだけでなく、現場で実際に働く社員やスタッフの方々からもヒアリングを徹底して行っています。完成後の使い勝手を大きく左右しますので、“お客さま以上にお客さま目線で”提案することで、ムダに広いスペースや、非効率な動線を生み出したりといったことを未然に防ぐようにしています。ムダを削ってダウンサイジングした工場であれば、当然のことながら建設費用も安く収まりますし、建築物の外周を駐車スペースなどで広く使用することも可能になります。結果的にお客さまの満足度が高まり、当社への信頼度向上にもつながります。

所沢周辺は、首都圏への配送を含む広域配送拠点として優れたエリアであり、関越自動車道や外環自動車道など主要な道路からのアクセスが非常に良好なため、倉庫や工場建築の需要が引き続き高いです。近年は大手物流会社による大型のロジスティクスセンターの開設が相次ぎましたが、直近ではそうした大規模案件はだいぶ落ち着いてきました。ですが部品メーカーや冷凍食品会社が自社で使用する倉庫などは新設需要が引き続き高く、今後も受注拡大が期待されます。

ベトナムプロジェクトを積極展開

——ベトナムに拠点を開設されていますが、地場の建設業者では非常に珍しいケースだと思います。どのような経緯があったのでしょうか。

私たちのベトナムとの最初のつながりは、技能実習生の採用でした。当社の他の役員たちはみな当初は外国人採用に反対していましたが、近年建設業界では人手不足が大きな課題になっていますので、私は外国人の必要性を強く感じ、まず技能実習生を集めることにしました。そうしたなかで、しばらくすると埼玉県建築業協会から、「ベトナムの現地の建設会社が日本の提携企業を探しているの、ベトナム



2023年4月に開設したヒライワベトナムの
ダナンアテンドオフィス

ム人技能実習生との縁がある平岩建設さんいかがですか」といった連絡を受けました。ベトナムという国には魅力を感じていましたので、建設でベトナムの発展に協力したいとの思いから、2016年に現地企業とパートナーシップを結び、合併会社を設立することにしたのです。

合併会社の立ち上げから2年後の2018年10月、当社100%出資のHIRAIWA VIETNAMをホーチミン市に設立しました。翌2019年5月には首都ハノイ市に、2023年4月にはダナン市に拠点オフィスを開設しています。当社ではローカルスタッフに工事を任せっぱなしにするのではなく、日本人技術者がしっかり常駐し管理をすることで、“日本クオリティ”を提供することができています。そのため、お客さまにコミュニケーションにおけるストレスを与えることはありません。また、現地の大手日系ゼネコンに発注すると工事金額も高くなりがちですが、当社であれば費用を抑えて低価格で提供することができます。

——今後の海外事業については、どのように見通していますか。

ベトナム事業はいまや当社にとって欠かせない事業に成長しています。昨年は為替レートが円安基調だったため、日本企業のベトナム進出ニーズが大きく落ち込んでしまいましたが、他方で、いま半導体や精密機器関連の台湾企業がこぞってベトナムに進出するようになっていて、台湾企業によるベトナムでの工場建設ニーズが高まっています。台湾は親日



ベトナムの現場での中間検査

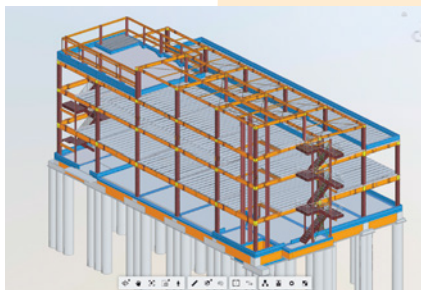
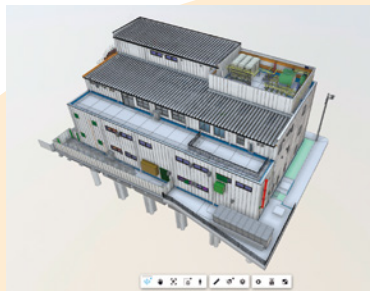
的で日本のモノづくりに対する信頼度も高いので、台湾企業からベトナムでの工場建設工事を請け負うようにもなっています。現状では台湾のゼネコンがベトナムに進出しているケースは見当たりませんので、当社の事業が台湾企業に受け入れられる余地は十分にあり、今後はさらに営業面も強化していく予定です。

——円安という逆風下でも台湾企業という新たなターゲットにすぐ着目されているのには驚かされます。

実は当社は2018年に台湾でカニ料理を中心とした日本料理店「月夜岩^{つきよいわ}」をオープンしています。ベトナムへ渡航する際に、フライトコストを抑えるために台湾経由で行く機会が多くなり、台湾に興味を持ち始めたのがきっかけでした。タラバガニやズワイガニなど、日本から直送したカニをメインに使った懷石料理のお店で、現地のミシュランガイドにも掲載されていて、いまでは年商6億円ほどの繁盛



台湾で展開している日本料理店「月夜岩」



BIM 導入により、3D モデルを
基に設計、建設データを一元管
理することができる。



BIM データの現場での活用

店になっています。そうしたつながりで、台湾企業からベトナムでの工事を請け負うことになったのです。幸いにも完成後の工場オープンセレモニーに招かれていた他の台湾企業などから当社のことがすぐ口コミで広がり、受注につながってきています。

BIM を活用し、建設 DX を推進

——御社はいち早く DX 化にも取り組まれているようですね。具体的な内容について教えてください。

近年は建設業界全体が人手不足を課題としていますので、私たちも業務効率化を図るため、さまざまな建設 DX（デジタルトランスフォーメーション）を推進しています。なかでも、BIM（Building Information Modeling）を積極的に活用しております。また、工期短縮や人手不足解消に向け、3D スキャナーやドローンを使用した点群データ収集による精巧なモデルを作成する CIM（Construction Information Modeling）を活用して、ICT 建機を利用した施工などにも取り組んでいます。BIM は、設計データをもとにコンピュータ上で建築物や施設の 3D モデルを構築します。3D モデルにさまざまな情報を紐付けすることで、施工の際に必要な情報を一体的に管理できます。設計図面から完成形をイメージすることは、専門知識を持たない人にとっては困

難な作業ですが、BIM では設計段階から 3D モデルを構築するため、お客さまを始め、設計者と工事関係者も常にイメージを共有しながら工程を進めることが可能になります。複雑な建物の構造や設備の配置を 3 次元で確認することで、設計ミスや施工時のトラブルを未然に防ぐことにもつながります。そして、3D モデルを活用することで、従来現場で行っていた 4 図面（意匠・構造・電気・設備）の整合作業や施工図作成作業が、現場ではなく着工前の川上段階で、本社で行うことが可能となるため、現場作業の負担を減らし、長時間労働が問題となっていた現場の働き方改革に繋がたいと考えています。

——今後の BIM 活用の展望についてはどのように考えていますか。

当社では高度外国人材として採用している 3 名のベトナム人と 1 名のミャンマー人が BIM の習熟度が高いため、従来は CAD で作成していた図面をスムーズに BIM で作成してくれています。ただ日本は小規模な設計事務所が多いため、BIM を導入するには高額なコストがかなり大きな負担となります。仮に導入したとしても、それを操作するには専門スキルが必要で、そのトレーニングに割く人的な余裕がない設計事務所がほとんどです。結果として、今後も日本では BIM の活用がなかなか浸透していかないのではないのでしょうか。とはいえ、これからは BIM の活用が一段と欠かせなくなっていくので、引き続きこうした取り組みを進めていかなければと考えています。



——最後に、改めて今後の平岩建設の目標や展望について教えてください。

私たちは常にオンリーワンでありたいと考えています。ナンバーワンは時代によって変わったり、すぐに順位が下がったりする可能性があります。オンリーワンは長く独自のブランド力を発揮することができます。BIM を積極的に活用しているのも、ベトナムや台湾での事業展開もそうした考え方に基づくもので、いま取り組んでいる働きやすい職場環境づくりなどもその一環です。

先頃、社内に新たに美化チームを立ち上げていて、まず本社をセンスの良い素敵な職場にしたいと考えています。私たちは建設会社としてお客さまに建築をご提案する会社ですので、自分たちのオフィスや工事現場が暗く、汚れていては説得力がありません。お客さまから信頼されるような職場づくりを目指そうと考えています。また、社内のコミュニケーション環境づくりにも積極的に取り組んでいます。そうした WEB ツールを導入したり、全社員が集まれるイベントを企画したり、若手社員だけで集まって交流できる若手会を開催したりと、快適な職場でコミュニケーションがより活発になるような空間をつくり、さらに人が集まるという好循環を生み出していくことが目標です。

私たちは創業以来、所沢市を拠点として事業を拡大し、ゼネコン部門とサブコン部門を併せ持つ総合建設会社として、地域・社会の発展に貢献してま

取材後記

武蔵野銀行 所沢支店
青木 芳憲 支店長



平岩建設株式会社様は、1946 年の創業以来、埼玉県所沢市の地域密着型企業として、ゼネコンとサブコンの両方の役割を併せ持ち、地域の様々な建設の工事やインフラ等の土木工事を手掛けております。

長年の歴史と実績や経験を基に、「安全・安心」「高品質」「より早く」「より安く」の三拍子建築を追求し、お客様に親身になってご提案することで、地元にかかせない身近なパートナーとして業容を拡大されております。

いち早くデジタル技術を複合的に導入し、先進的な「建設 DX」の推進を図るなど、工期短縮や人手不足解消に向けて取り組んでおります。

また、WEB のコミュニケーションツールを導入したり、全社員が集まれるイベントを企画したり、若手社員の交流会を開催するなど、職場で円滑なコミュニケーションがとれるよう、働きやすい職場づくりにも積極的に取り組んでおられます。

「オンリーワン」ブランドを目指している平岩建設株式会社様の更なる発展のお役に立てるよう今後も尽力していく所存です。

いりました。来年は創業 80 周年を迎えることになります。今後はさらにその先の 100 年企業に向け、引き続き社員一同ベストを尽くしてまいります。



■平岩建設株式会社 概要

本社所在地：埼玉県所沢市南住吉 8-19

創業：1946（昭和 21）年

設立：1953（昭和 28）年

資本金：2 億 638 万 8,000 円

従業員数：146 名（2025 年 2 月末時点）

事業内容：総合建設業、専門工事業（鳶・土工・コンクリート工事）、リニューアル工事業、耐震改修工事業 など

拠点：東京支店（東京都新宿区）、横浜支店（横浜市）、朝霞営業所（埼玉県朝霞市）、ホーチミン駐在員事務所（ベトナム）

取引店：所沢支店