



菊池建設株式会社

現場の担い手確保で妙手を見せる 異色のベンチャーコンストラクター



菊池建設株式会社 代表取締役

きくち しゅんいち
菊池 俊一 氏

西東京市のひばりが丘に本社を構え、東京都や埼玉県内西部地区を中心に、マンションや公共施設などの中高層ビルの建築で業容を拡大してきた菊池建設。創業は1970年で、高度経済成長期の真っただ中で産声を上げた。その後の急成長の立役者となったのが、創業者でもある菊池清一会長の長男で、2代目の社長となった俊一氏だ。入社5年目から営業職につき初年度で8億円近くを受注を獲得、当時20億円規模であった売上高のアップに弾みをつけた。そして、いまや売上高は130億円もの規模に。その急成長ぶりや類まれな営業力が評されて、建設業界のなかでは「ベンチャーコンストラクター」の異名を取っている。経営への最大の関心事は、これまでも、そしてこれからも課題になる建築現場の担い手の確保なのだという。その建築会社の共通課題ともいべき問題にどう立ち向かってきたかなどを、菊池社長に伺った。

LEADER'S PROFILE

1970年3月15日、東京都生まれ。1991年、菊池建設に入社。仕事のスタートは現場監督見習いで、4年にわたり建設現場のイロハや、職人さんとの付き合い方などを徹底的に学ぶ。95年、営業担当となる。99年に取締役営業本部長、2001年に専務取締役に就任。そして売上高100億円大台乗せを達成し、創業40周年を迎えた10年に、父親でもある清一前社長（現会長）から社長の座を譲り受ける。「6年前にも社長交代の話があったが、実績を固めてからといって待ってもらった経緯がある」と菊池社長は述懐する。仕事や付き合いで年間50～60回、ゴルフコースに出る。ベストスコアは79で、ここ4年間の平均スコアは95。ビジネス関係のTVドラマが好きで、「最近だと木村拓哉主演の『グランメゾン東京』を観て感動した」という。

ビル建設進出で差別化を図る

——創業は菊池社長がお生まれになった1970年でいらっしゃるのですね。

私の父親でもある清一会長がもともと建築関係の仕事をしており、旧田無市（現西東京市）の西武池袋線・ひばりヶ丘駅近くで菊池工務店を創業しました。実はそれまで母親は、東京の世田谷と幡ヶ谷に1軒ずつ、そしてこのひばりが丘に2軒の飲食店を経営していたのです。そして長男である私の妊娠を機に、「独立をするのなら、ひばりが丘にあるお店の一つを閉めて工務店にして暮らしましょう。そのほうが都心にいるよりも自然環境

に恵まれて、子育てにいいから」と父親に提案した経緯があったそうです。

当初は新築の木造住宅の請け負いや改修工事などがメインであったようです。しかし、当時は高度経済成長期ということもあって、ひばりが丘のエリアでもマイホームの建設ラッシュが起き、新旧多数の工務店による競争が厳しくなってきました。そこで清一会長はビル建設に乗り出すことで差別化を図り、生き残っていくことを決断したそうです。最初のRC物件として、知り合いの企業の本社ビルを請け負いましたが、ビル用の型枠工事にしても鉄筋工事にしても初めての経験で、躯体の専門業者の手を借りながら手探りの状態でのスタートだったそうです。



あらゆる分野の建設物に実績を残す総合建設事業を展開

菊池建設は、西東京を中心とする関東各エリアに総合建設事業を展開し、公共施設をはじめとして、商業施設・集合住宅などあらゆる分野において多くの実績を積み重ねています。その原動力になっているのは、地域社会で築いてきた信頼とそこで磨き上げた技術力、そしてお客様に本当に喜ばれるものを創ろうという一途さにほかありません。

これからも「良いものをより安く」の精神を胸に刻み、お客様の「未来の笑顔のために」熱いハートを持って進み続けてまいります。



漱石山房記念館（新宿区）



大井ふ頭中央海浜公園ホッケー競技場：メインピッチ（品川区）

創造を可能にする技術と
築き上げてきた信頼で
人と人との絆をつなぎ
パートナーシップの
輪を広げます



ひばりが丘中学校（西東京市）



東京消防庁目黒消防署（目黒区）



開進第四中学校（練馬区）



武蔵野銀行下山口支店（所沢市）

—— そうしたなか、資本金 1,000 万円で菊池建設株式会社へ移行した 80 年に旧田無市・旧保谷市（現西東京市）、東久留米市の入札参加資格業者となり、83年には東京都の入札参加業者にもなられました。

清一会長から受け継いできた基本的なスタンスが「官需と民需のバランスを取っていく」ということでした。景気がいいときは民需が拡大して売り上げも利益もアップします。しかし、いったん景気が冷え込むと民間の建設投資は、一気に縮小してしまいます。一方、官需については利幅がそう大きくはありませんが、不景気の際には景気対策の一環として案件が増えて、建設会社の業績を下支えしてくれます。そこで好景気の際も民需に極端に片寄るのではなく、官需とのバランスを取りながら、好不況に左右されない企業体質にする狙いがあったのです。

—— 今年は創業 50 周年に当たります。長きに亘って、着実に実績を重ねていらっしゃったんですね。

このひばりが丘エリアだけみても、「センチュリーひばりが丘コンフォートアリーナ」「ミュージションひばりが丘北」をはじめとするマンション、そして「ひばりが丘団地内公益施設」「ひばりが丘中学校」といった公共施設など、官民合わせて 100 棟以上の建設に携わらせていただきました。

最近のトピックスとしては、「大井ふ頭中央海浜公園ホッケー競技場」を昨年 6 月に竣工させました。メインピッチは新築工事、サブピッチは改修工事といった東京都発注の大型物件を入札で請け負ったのですが、国際大会が開催可能なホッケー競技場であり求められる施工精度も高く、多くの苦労の末の竣工となりました。これも民需が好調な今の時期だからこそ挑戦できるわけであり、将来の官需の獲得に向けた実績づくりでもあるのです。

菊池建設 創業 50 周年パーティー

菊池建設株式会社は、おかげさまで 1970 年の創業以来、今年で創業 50 周年を迎えることができました。これを記念し、2 月 14 日に祝賀パーティーを開催いたしました。パーティーにご列席頂いた皆様、お客様をはじめとした各取引企業様、菊栄会会員他各協力企業様、地域の皆様、そして今まで御世話になった全ての皆様に深く感謝申し上げます。



建築現場で 10 年分の仕事を覚える

——菊池社長は 91 年、21 歳のときに菊池建設に入社されているらしいです。その経緯について教えてください。

子どもの頃からやんちゃな性格で、両親を心配させた時期がありました。いろいろな職については辞めての暮らしをしているなか、3 月 15 日が同じ誕生日であった清一会長から「誕生祝でたまには一緒に食事でもどうか」と何度か誘われ、これからのことを話したりもしましたが、後を継ぐなどということとは考えていませんでした。しかしそんな頃、親に迷惑をかけたり世話にならなければならないようなことがあったりするなか、次第に「父親の力になりたい」との思いが芽生え始め、最終的には頭を下げて父親の会社に入社した次第です。

——初めの 4 年間は建築の現場に出られたそうですね。

「まずは現場のことを覚えろ」ということで、当時の当社にとっては受注金額約 7 億円という一番大きな物件であった、東村山市内にある国税局職員の

200 部屋弱の独身寮の現場監督見習いからスタートしました。でも、建築現場のことなど何も知らず、職人さんからは「何をしているんだ」と何度も怒鳴られました。すると、もともと負けん気が強い私は言い返し、現場でよく衝突したものです。しかし、それがよかったのだと思います。次第に職人さんたちの本音がわかってきたからです。

結局のところ、どの職人さんも「いい仕事をし、施主さんに喜んでほしい」という気持ちを持っています。だから「きちんと指示してほしい」という気持ちになるだけなのです。たとえ衝突したとしても、後を引くようなことはありません。どうしても今日中に行わなくてはならないコンクリートの打設工事が終わらず、遅くなってしまっても「お願いしますよ」と言いながら缶コーヒーを渡すと、「しかたがないな」と言いつつ引き受けてくれました。

そして工事用の足場を外した独身寮の外観を見たとき、建設という仕事の素晴らしさや醍醐味を身をもって味わいました。担当した物件が完成したときの達成感や感動は、他の仕事ではなかなか味わうことができないでしょう。そして、最後の 4 年目には専任の現場を任せてもらい、3 つの物件を完成させました。無我夢中で建築現場の仕事を吸収していった日々でしたが、その 4 年間で「10 年分の仕事を覚えた」といまでも自負しております。

——それから営業の仕事にシフトされたとお聞きしております。

25 歳だった 95 年当時はバブル経済が弾けた後で、受注環境はよくありませんでした。母親が営んでいた飲食店には地元の不動産関係の人や地主の方がいらして、その伝手を頼りにしようと考えたのですが、そうは問屋が卸さずにまったく仕事が取れませんでした。そこで田無と保谷の市内をくまなく歩いて回り、地主さんと一目でわかる大きな家や不動産会社があると、「はじめまして菊池建設です」と挨拶しながら飛び込み営業を続けました。

そして、けんもほろろに追い返される毎日でしたが、「なにくそ」と諦めずに繰り返し訪問していったのがよかったのでしょう。次第に顔と名前を憶えてもらえるところが増えてきて、半年後に中華料



理店のオーナーさんの自宅新築工事を約 3,000 万円
で初めて受注しました。面白いもので一度歯車が前
に動き出すと、徐々に信用力が増していき、次に 1
億 8,000 万円、その次には 5 億 5,000 万円の物件が
取れました。結局、営業担当としての初年度は 8 億
円近い受注を獲得し、当時 20 億円規模だった当社
の売り上げアップに大きく貢献することができたの
です。

ネット動画で知名度をアップ

——菊池社長は営業畑を歩み、2010 年に社長に就任
された以降も、営業の第一線に立っていらっしゃい
ます。19 年 3 月期の売上高は 128 億円であり、6 倍
以上の水準に伸ばされたわけですが、この間に大き
な課題に直面することはなかったのでしょうか。

建設会社が成長していく上での共通課題があり
ます。それは建築現場の担い手の確保です。会社を
存続・成長させるためには売上げ・利益の拡大が必
要となり、少しでも多くの仕事を受注しなくてはな
りません。でも、営業力をつけていけば、それはそ
う難しいことではないのです。しかし、いくらその
営業力を活かして受注可能な仕事を見つけたとし
ても、その建築現場の担い手を確保できなければ受
注することができません。

ですから私は営業の傍ら、常に人材の獲得に奔
走してきました。建設業界もバブル崩壊以降は買
い手市場となり、即戦力である中途をメインに採
用を進めました。しかし、大手ゼネコンからの転
職者は、当社のような規模の建設会社の仕事の進
め方に違和感を覚えることが多かったのか、数年
もすると辞めていくケースが続出しました。そこ
で 08 年のリーマンショックの頃から大学の新卒に
絞り、一から当社のやり方を教育することで定着
率を高めることに転換したのです。

——そこで菊池社長はどのような手を打たれたの
ですか。

当社は全国どこか首都圏内でも知名度が高いわ
けではなく、また大学の建築学科とのネットワーク
があるわけでもありません。そして思いついたのが、

ゼネジョの活躍



女性が活躍できる
職場づくり、環境づくり

インターネットを活用した建設業界の PR です。具
体的にいうと、「テッペンからの景色 ～職人、3650 日
のキセキ～」と題した 6 分強の動画を 13 年に制作し、
YouTube で配信しました。夢を持って建設業界
に飛び込んできた若者が、職人の世界で苦勞しなが
らも 10 年後に独立し、そして家庭を持ち夢を叶え
るまでを描いた動画です。高齢化が進み、若い職人
さんが不足している建設業界ですが、その魅力だと
かやりがいに焦点を当て、職人さんの独立を応援す
る内容が注目され、読売新聞や東京新聞をはじめ各
メディアからの取材を受けることとなりました。

その後も 3 本の動画を制作しました。その内の 1
本で、男性社会と思われがちな建築現場で働く女性
たち「ゼネジョ」の活躍に焦点を当て配信したとこ
ろ、それが想定外の PR 効果をもたらしてくれ、学
生さんの間での認知度が徐々に高まってきました。
実際にいま菊池建設の建築現場では 2 名の女性社員
が働いています。男性だけだった現場に女性が一人
入るだけで、一気に現場の雰囲気は締まります。も
ともと女性はヤル気に満ちており、それを感じた男
性陣は「うかうかしてられない」という気持ちにな
るからです。

——大卒の社員が入社した後の研修制度の拡充にも
力を入れていらっしゃいますね。

採用面接で何度も聞かれるのが「どんな研修制度
がありますか」であり、優秀な人材を採用する上
でも重要だと判断し、18 年から建築現場を担う技術

匠の育成に—— 充実した研修制度

■研修旅行（2019年）
菊池建設社員、菊栄会役員（協力会社）の総勢163名でシンガポールを巡る2泊5日の研修旅行を行いました。



協力会社様との協力交流組織「菊栄会」では年2回のゴルフコンペを開催しています。



系の若手社員を対象にした「匠育成プロジェクト」をスタートさせました。翌年に一部内容を見直して、大手建設会社でそれぞれ建築部長を務められた2人のOBの方を顧問として招聘し、毎月2回、「型枠」「鉄筋」「設備工事」などの各テーマに沿って指導していただいています。5年ほどかけて知識や技術を、じっくりと身に付けてもらえるようにしていきます。

また、資格取得にも力を入れていて、現場監督に必須の1級建築施工管理技士の取得はマストなのですが、さらに1級建築士の資格取得も促しています。施工の技量だけでなく、建築物の構造に対する理解が増し、法規を学ぶことでコンプライアンス意識が高まるからです。ただし超難関の資格試験で、専門学校に通う費用もばかにならず、1級建築士の資格を取得したら最大で200万円の祝金を支給することを約束しています。

企業体質の変革にITをフル活用

——菊池社長はITの活用にも積極的でいらっしゃいます。その狙いについて教えてください。

1つ目の大きな狙いが、社内コミュニケーションの促進による若手社員の定着率のアップです。建設現場はバラバラの場所にあり、各々現場では上司一人と部下一人というごく狭いコミュニケーションしか成立しないことがあります。お互いに気が合えばいいのですが、そうでないと部下、特に若手社員は言いたいことも言えずに孤立してしまいます。そこで社内SNS「Talknote」を導入して、他の建設現場での進行状況や営業実績、人事の内容から同好会やサークルの活動実績まで様々な情報をやり取りして、社内の一体感を高めるように努めています。

そして、2つ目の狙いが仕事の効率化です。こちらでは電子承認システムの導入を実施しました。以前は稟議書等の書類を回すために担当者や事務員がわざわざ本社や支店に出向いたりしていました。しかし今では承認作業がシステム上で完結できるようになっています。その他ではテレビ電話の「FaceTime」の活用をしています。それ以前は建築現場で何か不具合があると、現場監督は本社の技術担当者に電話をしてアドバイスを受けていました。しかし、これを使うと技術担当者は現場の不具合を画面を通して確かめられる上に、現場監督とフェイス・ツー・フェイスのやり取りができます。その結果、より密度の濃いやりとりができて、短時間で問題解決に至ることが増え、業務効率がアップしました。

——社外の職人さんの確保が重要かと思います。こちらではどのような取り組みをなさっているのでしょうか。

結成から30年以上経つ協力会社さんとの交流組織である「菊栄会」があり、年1回の総会や年2回開催されるゴルフコンペ、そして年1回行われるチャリティーボウリング大会などを通して親睦を深めています。現在、500社ほどの協力会社さんに加盟していただいております。擁する職人さんの数はざっと見積もっても5,000人は下りません。そうしたネッ



トワークがあるからこそ、職人さんを優先的に融通してもらえて、お客様と約束した完工時期を守ることができるのです。

——各建設会社では未着工の案件が積み上がっており、東京五輪後も建設市場は底堅いとの見方が強くなっています。菊池建設の現状と見通しはいかがでしょうか。

当社の金額ベースでの受注残は減少傾向にあります。10億円を超える物件が増えたため、1件当たりの工期が以前の平均8カ月から同1年2、3カ月へ延び、それにともなって現場監督や職人の新しい現場への人繰りが難しくなったため、新規の受注をあえてセーブしているからなのです。20年3月期は140億円前後の売上高になった模様ですが、その影響を受けて21年3月期は横ばいとなることが予想されます。

正直にいうと、いま私は景気のダウンを待っています。そうでないとこれ以上、現場の担い手を増やすことができないからです。景気が厳しいなか、持ち前の官需と民需のバランスを取りながら、新たな現場の担い手を増やし、次のチャンスに備えたいと考えています。そうすれば1件当たりの請負金額を30億円、50億円へとアップすることが可能になり、当社の目標である「売上高1,000億円」の達成も現実のものとなってくるでしょう。

——最後に後継者についてのお考えを教えてください。

私は65歳で引退することを以前から公言してきました。一昨年、24歳になる息子が入社し、「最低でも5年、できれば7年くらいは行ってこい」と申し渡して、建築現場に出しています。私と同じ様に建築現場の苦労を学んでほしいからです。そうしていくなか、長い目で後継者としてふさわ

取材後記

武蔵野銀行 新座南支店
桑久保 支店長



菊池建設株式会社様は、1970年1月にひばりが丘で創業され、この1月でちょうど50周年を迎えられました。時代とともに変化するニーズに柔軟に対応され、進化を続ける建設業として発展してこられたのは、優秀な技術や確かな品質はもちろんのこと、創業以来「お客さまに本当に喜ばれるものを創ろう」という思いのもと、500社を超える協力会社様との強いパートナーシップを大切にし、前進と改革の手を緩めることなく、経営努力が続けてこられたことに他なりません。

これからも「未来の笑顔のために」、理想や想いをカタチにする菊池建設株式会社様の永続的なご発展に少しでもお力になれるよう、尽力させていただく所存です。

しいかどうかを見極めていきたいと考えています。

ただ、建設業を取り巻く経営環境が激変する将来においては、株式を上場して他の社員に経営をゆだねるか、もしくは社員と事業基盤を大切に継承してもらえ企業と一緒にいるなど、どんな事態になっても対応していけるよう、これからの15年、いろいろと考えていきたいと思っています。



■菊池建設株式会社 概要

設 立 1970 年
資 本 金 9,000 万円
従 業 員 161 人
本 社 〒188-0001
東京都西東京市谷戸町 3-17-6
事 業 所 東京支店、練馬支店、
池袋支店、東村山支店、
神奈川支店、千葉支店、
埼玉営業所兼資材センター
取 引 店 新座南支店

◀新東京支店ビル（池袋）2021 年春完成予定
設計：安藤忠雄建築研究所