

伊田テクノス 株式会社

新しい経営体制で「200 年企業」を目指す 顧客の潜在ニーズを先取りする地域No. 1 の総合建設会社

東松山市を拠点に総合建設業を展開する伊田テクノスの創業は 1910（明治 43）年。「100 年企業」でもある同社で昨年 7 月、29 年ぶりの社長交代が行われ、伊田登喜三郎会長、檜崎亘社長という新しい経営体制が誕生した。競争入札による公共工事の落札は、「100 件応札して 10 件取れば御の字」といわれるくらい厳しい状況となっている。それだけに、民間の建築需要を開拓していく必要がある。営業部門のリーダーとして、手薄だった建築部を土木部と並ぶ経営の 2 本柱に育て上げてきたのが檜崎社長その人であり、次なる「200 年企業」に向けた経営基盤の強化という重責を担うことになった。そうしたなか、長年にわたり剣道で心身を鍛えてきた檜崎社長は肚を据え、真正面から伊田テクノスの将来を見つめている。これから、どのような手を打ち、どういった姿に導こうとしているのかを聞く。



伊田テクノス株式会社
代表取締役社長

ならぎ
檜崎

わたる
亘 氏

LEADER'S PROFILE

1970（昭和 45）年 奈良県生まれ。93 年 4 月、大東文化大学卒業後、伊田組（現・伊田テクノス）に入社。建築部に配属され、営業関係の仕事に就く。2011 年に営業部長、16 年に常務執行役員建築本部本部長へ昇格。建築部のリーダーとして、土木事業と並ぶ経営の柱へ建築事業を育て上げる。18 年 7 月、代表取締役社長に就任。子どもの頃から剣道を続け、同社の剣道部の中心選手として活躍。現在は「教士 7 段」で、8 段への昇段を目指している。社業の傍ら、大東文化大学剣道部の監督も務めている。京セラの創業者である稲盛和夫氏の著書をはじめとする経営書、ビジネス書を手に取ることが多く、「色々なことを学ばせていただいています」という。

剣道が導いてくれた入社の縁

——まず、檜崎社長のご入社のご経緯から教えてください。

1970 年生まれの私は、子どもの頃から剣道を始め、東松山市内にある大東文化大学に進学すると、すぐに剣道部に入部しました。そして、剣道漬けの日々を送るなか、20 歳のときに「埼玉県内の地区別対抗戦があり、東松山のチームに加わって欲しい」とのお声掛けをいただいたのです。そこで出会ったのが、「青少年研修道場 明徳館」の館長でいらっしゃる伊田会長（当時社長）と、師範で伊田組（94 年に伊田テクノス

へ社名変更）の副社長でもいらっしゃる檜崎正彦先生でした。

檜崎先生は「檜崎の面」という鋭い面打ちで、剣道界にその名を轟かせていらっしゃいました。また、高校時代の剣道部の監督が檜崎先生と国士舘大学時代の後輩にあたり、「大東文化大学に行くのなら、同じ市内にいらっしゃる檜崎先生にぜひ稽古をつけていただきなさい」とアドバイスを受けていて、喜んでチームに参加させていただいた次第です。そして、就職活動の時期になると伊田会長と檜崎先生から、「伊田組に入って剣道を続けたらどうか」とのお誘いをいただき、93 年 4 月に入社しました。

——それからは建築部のお仕事一筋に携わって

伊田会長が語る檜崎社長の強み—— 類まれな「決断力」と「リーダーシップ」

伊田登喜三郎会長が社長の座を、当時の檜崎亘本部長に譲ることを考えたのは、17年11月1日の実際の指名から半年前のこと。白羽の矢を立てた理由について伊田会長は、「彼の決断力です。指名を告げたとき正直にいうと、『3日くらいは答えを保留するかも』と思っていました。しかし、その場で即答してくれ、いい意味で予想を裏切ってくれたのです」と語る。

それと、もう一つの理由が「リーダーシップ」だ。現在の伊田テクノスの売り上げ構成比

は、「土木・4」「建築・3」「地盤改良・2」「住宅・1」。「建築がここまで大きくなったのは、建築部の先頭に立ってきた彼のリーダーシップがあったからこそ。その力を社長として遺憾なく発揮してほしいのです」と伊田会長はいう。

伊田会長の剣道の腕前は檜崎社長と同じ「教士7段」。互いに剣を交えながら心身を鍛えてきた仲だけに、以心伝心で意思が通じ合うところがあるのだろ



檜崎亘社長と伊田登喜三郎会長

う。今年度から檜崎社長と同年代の役員を増やしたのも、「若い世代の人たちが動きやすいように」との伊田会長の配慮に他ならない。これから檜崎社長が、どう経営の舵取りをしていくのか、期待が集まる。

いらしたのですね。

1910（明治43）年創業の当社は土木を主体とする事業を続け、総合建設業への業容拡大を図るために建築部が立ち上がったのが80年8月でした。比較的新しいその部署に配属された私は、1年ほど事務の仕事をしながら建築に関する知識を蓄え、その後に官庁向けの営業に携わるようになりました。そして、営業課長を拝命する少し前の2008年頃からは、民間向けの営業へシフトするようになったのです。

——11年に営業部長、16年には常務執行役員建築本部本部長へ昇進され、今回の社長就任を迎えられたわけですが、いつ伊田会長から打診があったのでしょうか。

忘れもしない、17年11月1日のことです。社長室へ伺うと、開口一番「来年の7月から社長をやってもらえないか」といわれました。その瞬間、頭のなかが真っ白になり、「いまここで答えを出さなくてはならないのだろうか」「社長になったらどうなるのか」など様々な思いが、頭のなかを駆けめぐりました。しかし、私をこ

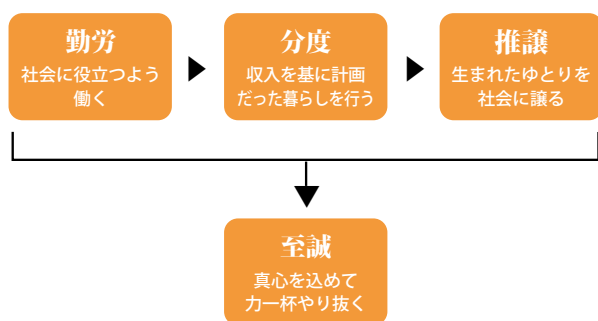
指名くださった伊田会長の思いを素直に受け止め、自分の肚を据え直したうえで、「私であれば、お引き受けさせていただきます」と、その場でお答えいたしました。

画期的な技術系社員の育成システムが始動

——埼玉県内の業歴100年以上の会社は800社強にすぎません。伊田テクノスはその1社なわけです。48歳の檜崎社長が、いま改めて思う自社の強みとはどのようなことですか。

真っ先に上げるのは「人材」です。創業者の伊田勘三郎翁、伊田会長をはじめ諸先輩の時代から、全社員の精神的な支柱となってきたのが、「至誠」「勤労」「分度」「推譲」からなる「報徳思想」です。全社員が一丸となって社会に役立つように懸命に働き、収入を基に計画立った経営を行いつつゆとりを生み出し、そのゆとりを社会に譲っていくことを、誠を尽くしながら力一杯やり抜いてきました。その結果、官公庁やお取引先の企業の皆さまから、「伊田テクノスの従業員

■伊田テクノスの精神的な支柱「報徳思想」



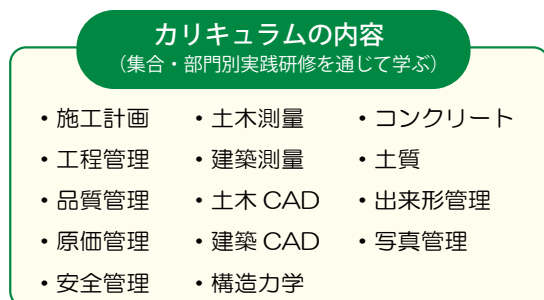
の皆さんは真面目で、安心して仕事を任せられる」という評価につながっているわけで、何ものにも変えがたい貴重な財産です。

埼玉県建設工事請負の競争入札参加者資格で、当社は土木と建築の業種で最高格付けの「A」をいただいております。また、1級技術者の数もおおの70人と29人を数え、この東松山エリアでは群を抜いています。それというのも、真摯に目の前の仕事に取り組みながら、技術力の向上にたゆまぬ努力を払ってきた社員が存在してくれているからなのです。

——その人材の育成という点で、18年4月から新しい取り組みを始めたそうですね。

18年度入社の新入社員を対象に「伊田テクノカレッジ」をスタートさせました。これは技術系・文科系出身を問わず、当社の技術系社員として一人立ちを目指す社員をバックアップしていくシステムで、伊田会長と小川詔夫副会長が中心

■新入社員を対象にスタートした「伊田テクノカレッジ」



土木・建築施工管理技士の資格取得

	大卒技術系	大卒文科系	高卒技術系
2級	入社2年目	入社3年目	入社4年目
1級	入社4年目	入社6年目	入社9年目

になって立ち上げたものです。以前からあった社内教育のカリキュラムをベースに、施工計画から工程・品質管理、土木・建築測量、そして土木・建築CAD（コンピュータによる支援設計）などを1年かけて学んでいきます。2年目からはOJTがメインになります

いま、土木部・6名、建築部・2名、基礎技術部1名の合計9名の新入社員が、1日でも早く現場実務を習得できるように勉強に励んでおります。そこには文科系出身ながら、実際に「技術系社員として現場で活躍したい」という者もいます。大卒技術系で入社2年目に土木・建築施工管理技士の2級、入社4年目で同1級の取得を、大卒文科系の場合はそれぞれ入社3年目と入社6年目での取得という具体的な目標を掲げており、モチベーションアップに一役買っています。さらに、キャリアアップのシステムを整備したことで、来年度以降の人材募集で有利に働くのではと期待しております。

需要を喚起する3つの新工法

——先ほどの競争入札参加者資格のお話で出ました格付けの高さは、伊田テクノスの技術力を物語っています。新たな技術や工法の導入の動きについて教えてください。

174人いる従業員の約6割が技術関係の有資格者で、新しい技術や工法について常にアンテナを張り巡らせています。そして、最近特に力を入れているのが、「SAM（両面断熱型枠）工法」「イーゼースラブ工法」「オールライナー工法」の3つです。SAM工法は鉄筋コンクリートの型枠の代わりに発泡スチロールの型枠を使用します。このため断熱効果が高いだけでなく、遮音性の面でもメリットがあり、快適性に優れています。また、型枠が軽量で施工も簡便であることから、工期の短縮やコストダウンにもつながります。今後は型枠工の人手不足が深刻で、さらに導入が進んでいくものと見ております。

イーゼースラブ工法は、H鋼桁断面を鉄筋断

伊田テクノスの挑戦 —「新技術・新工法」のご紹介—

伊田テクノスは、さまざまな土木工事・建築工事の経験と実績を積み重ね、地域社会の発展の礎をとして邁進し、埼玉県下有数業績を残すまでに成長してきた。その豊かな経験と確かな技術に裏付けられた信頼は、多くのお客様から高い評価を得ている。

建築 SAM 工法（両面断熱型枠工法）



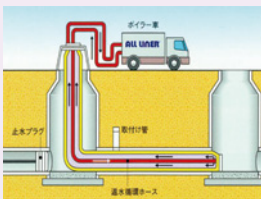
両面断熱型枠工法で、断熱効果があり快適性・遮音性が高い。型枠が断熱材を兼ねているため工期の短縮やコストダウンが可能。鉄筋コンクリート造りなので耐久性も高い工法。

土木 イージースラブ工法（橋梁）



都市部及び中小河川での施工に特徴を発揮。狭小箇所での施工が可能で低桁高橋梁を低いコストと施工期間を短縮できる工法。

土木 オールライナー工法（下水道管渠更生事業）



- ・老朽化した下水道管を非開削で補修するスパン更生工法
- ・管の種類・径・形状を選ばず段差、屈曲部でも滑らかな仕上がりで下水道管を再構築します。

オールライナー工法



施工前



施工後

面に換算し RC 断面と考慮して設計しており、構造が単純です。従来の橋梁に比べて狭小箇所での施工において容易かつ短期間での施工を可能にした低コスト工法です。現在、都市部および中小河川での施工実績が急増しています。

また、オールライナー工法は道路を開削することなく、老朽化した埋設管を更新するスパン更生工法で、各自治体で下水道管の更新時期を迎えていることなどもあり、今後引き合いが活発になるでしょう。このオールライナー工法を担当する部署は、18年7月に「シビルメンテナンス部」に昇格しました。

——新規事業の展開についてはいかがでしょうか。

14年からスタートしたローコスト住宅「ハッピー住宅」は、19年6月期で25～30棟の受注を見込んでいます。東松山周辺のアパートの家賃は6万円台が主流で、同額を月々返済するローンを組むとなると、住宅の本体価格は1,000万円以下でなくてはなりません。そこで徹底的にコストを見直し、「建坪が16.20坪の2LDKで本体価格768万円～」という低価格を実現させました。19年10月には消費増税を控えている

こともあって、駆け込み需要の拡大で受注が上積みされる可能性が高いと見ています。

また、16年にリフォームや増改築を引き受ける「伊田リフォーム」を立ち上げました。キッチン、お風呂、トイレ、洗面化粧台といった水回りの「ファストリフォーム」に力を入れており、この関連工事はすべて弊社とパートナー登録した専門の多能工が担当しています。その結果、施工技術の高さだけでなく、サービスやマナーの面でも高い評価をいただき、リビングの改装や外壁・屋根のリフォームなどプラスアルファの受注にもつながっています。年間の施工実績は東松山エリアでトップクラスの597件を誇っています。



マイホームの夢を実現させた「ハッピー住宅」

70年以上の剣道指導で社会貢献を

伊田テクノスは、「報徳」の精神を礎として、社会貢献活動を積極的に行っている。2018年7月の西日本豪雨で甚大な浸水被害を受けた岡山県倉敷市真備町にボランティアの一環として竹刀、木刀等を寄贈。榎崎社長はスタッフとともに稽古に参加し、岡山の子供たちと剣を交えて交流を深めた。



2017年6月4日に開催された「第59回関東実業団剣道大会」に出場した剣道部は、男女共に見事準優勝の栄光に輝いた。



経営にも相通じる剣道の教え

——伊田テクノスは強豪の剣道部を擁していることで知られています。榎崎社長はいまも稽古を続けていらっしゃるのですか。

現在、剣道部には伊田グループ全体で45名の従業員が入っており、毎週火曜日・木曜日の就業後と土曜日に定例の稽古があります。しかし、社長に就任してから以前にも増して忙しくなったのと、母校である大東文化大学の剣道部の監督を務めていることもあって、なかなか参加できていないというのが正直なところです。

創部は昭和から平成に移った89年の頃なのですが、始まりは伊田会長のお父さまでいらっしゃる伊田勘三郎元社長が戦後間もない48年に地元の剣道の復活を願って剣道場「松山尚武館」を作られたことに遡ります。71年に現在の青少年研修道場明德館に改称し、その間の59年に榎崎先生をお招きになったことで、地元の中核的な道場として発展してきました。剣道部の稽古は、その明德館で行っています。

——97年の第39回関東実業団剣道大会で初優勝した際、榎崎社長は選手だったそうですね。

中堅を務めさせていただきました。この大会で優勝することは伊田勘三郎元社長の長年の夢であり、当社にとっても大きな出来事でした。その後、07年の49回大会、10年の52回大会でも優勝しています。今年は全日本選手権大会に男子1名、女子2名が埼玉県代表として出場しております。最近では明德館で剣道を学び、大学を卒業してから、「伊田テクノスで仕事をしながら剣道を続けたい」といって入社してくる新入社員も現れるようになりました。また、剣道部員が幹部社員になるケースが増え、持ち前の粘り強さが周囲の者にも浸透するなど、プラスの相乗効果をもたらしています。

——榎崎社長は剣道からどのようなことを学んでいらっしゃるのでしょうか。

実は、私は伊田テクノスに入社してから1年間、榎崎正彦先生が稽古にお出かけの際に車を運転したり、稽古着や袴を畳んだり、就業時間外に付き人として勉強させていただきました。そして、その翌年に養子縁組のお話を頂戴し、00年9月にお亡くなりになるまでの7年間、一緒に暮してまいりました。そうしたなかで剣道のことはもちろん、様々なことを榎崎先生から教えていただきました。特に思い出深いことは「胆力を鍛えなさい」ということです。

たとえば、営業でお客さまと交渉しているとき、ともすると話に夢中になって前のめりの姿勢になりがちです。しかし、榎崎正彦先生は「それでは胆力が入らず、肚を据えた交渉はできな

い。お尻が背もたれに付くくらいに深く座りなさい。そうすれば、自然と胆力が出るようになり、剣道の試合のときと同じように主導権を取れるようになる」と教えてくださいました。このことは、いまも心がけています。

約 20 年ぶりの売上高 100 億円大台乗せへ

——社長に就任されて 1 期目の 19 年 6 月期の方針として何を掲げられたのでしょうか。

方針発表の場で「考動」という言葉を示しました。たまたまなのですが、伊田会長が考えられていた方針が「Think と実行」でした。偶然の一致とはいえ、経営トップとしての思いを継承できていたことの表れであるのなら、これほど嬉しいことはありません。

前に申しあげましたように、当社の従業員は「真面目で、安心して仕事を任せられる」という高い評価をいただいております。しかし、それに甘んじてはいけません。これからさらに一歩先に進み、お客さまの潜在ニーズを考え、その実現に向けて動くことが強く求められます。税収の頭打ちなどで、公共工事の拡大は見込めそうにありません。それを補うのが民間の建築関係で、その開拓にあたっては「Think と実行」「考動」が不可欠なのです。

とはいっても、決して難しいことではありません。これまでのように「至誠」と「勤労」を貫いていけばいいのです。ただし「至誠」にお

いては、いわれたことに対して誠意を尽くすだけでなく、一歩踏み込んでお客さまのご要望は何かを誠意を持って深く考え、その実現に向けたプランを提案する。そして、了解を得られた暁には、いままで以上に真摯に取り組む「勤労」を積み重ねていく。そうした結果、新たな付加価値が生まれ、次なる仕事へとつながっていくのです。

——最後に 19 年 6 月期の見通しと、今後の展望について教えてください。

武蔵野銀行さんからご紹介いただいた大宮の 150 室規模のビジネスホテルや、東松山駅前再開発での 120 室規模のビジネスホテル、そして保育園、障害者雇用支援施設など、以前から得意とする分野の建築の受注が好調です。また、先ごろ操業を開始した「藤曲産業団地」の造成・開発は、当社を代表とする 3 社のジョイントベンチャーが行いました。この実績は、埼玉県内の市街化調整区域内で工業団地開発などの産業基盤づくりが推進されるなか、新たな受注を獲得する強力な武器になるはずです。

そうしたこともあって、19 年 6 月期の売上高は約 20 年ぶりの 100 億円大台乗せを見込んでいます。また、従業員一人ひとりが「Think と実行」「考動」に徹していくことで新たな付加価値を積み上げ、ゆくゆくは売上高 200 億円の達成を目指したいと伊田会長と話しております。そして「100 年企業」から「200 年企業」へとつないでいければと願っています。

伊田テクノス 株式会社 概要



創 業：1910（明治 43）年
資 本 金：1 億円（2018 年 6 月末現在）
従 業 員：174 人（2018 年 6 月末現在）
本 社：〒 355-0014
東松山市松本町 2 丁目 1 番 1 号
電 話：0493-22-1170
ホームページ：http://www.idatechnos.co.jp/
取 引 店：東松山支店