

児玉コンクリート工業株式会社

確かな技術で建物と環境を支え"ONE TEAM"で前進を続けるコンクリートパイルメーカー



児玉コンクリート工業株式会社

代表取締役社長

こだま さくら
児玉 桜氏

「基礎杭」とも呼ばれるコンクリートパイルは、マンション、オフィスビル、学校の校舎、病院など、ありとあらゆる構造物を支えるために必要とされている。しかし残念なことに、地中に埋まっているため、利用している人の目に触れることはない。そうした意味ではまさに「縁の下の力持ち」のような存在でもある。そして、そのコンクリートパイルで埼玉県内の公共施設や民間の建物向けを中心に実績を積み重ねてきたのが、2019年1月に創立60年を迎えた児玉コンクリート工業だ。川口市内に1万坪近くの土地を有する工場を持ち、埼玉県内では圧倒的な競争優位に立つ。18年7月には、児玉洋介氏から長女の桜氏へ社長の座が譲られた。その児玉桜社長に、入社してからの社内改革の取り組みや現在の業況、そして現在抱えている課題の解決に向けた考え方などを聞く。

LEADER'S PROFILE

川口市生まれ。共立女子大学家政学部卒業後、ヤナセに入社してショールームでの営業に携わる。2008年第一生命保険に入社して教育部での仕事に就く。12年児玉コンクリート工業に入社。13年取締役、14年副社長を経て、18年7月社長に就任。趣味はゴルフ、始めてから6年で現在のハンディキャップは25。父・洋介氏から紹介された先輩ゴルファーの方に、ルールやマナーを最初に徹底的に叩き込まれた。「何事も最初に厳しくされたほうが、後になってからプラスになる」という。また海釣りも大好きで、船で外海に乗り出しカジキ釣りにも挑戦する。加えて最近習い始めた囲碁では、一手一手が大切であると同時に着眼大局の判断が不可欠で、経営センスを磨くのに役立っているという。

「金庫番」として中途入社

——大学時代の就職活動の際に、お父様でいらっしゃる児玉洋介氏が経営する児玉コンクリート工業への就職は考えていらっしゃらなかったのですか。

はい。当時も、それ以前も父から「自分の会社に入って継いでほしい」という話はまったくなく、私自身もそのような意思はありませんでした。私は3人兄弟の長女で、下に弟と妹がおります。その弟は、当社とは別に川口市にある耐アルミ溶湯用鋳鉄や低熱膨張鋳鉄などを製造する児玉鋳物を継ぐことになっていました。さすがに父も弟に2つの会社の経営を任せるのは無理と考えていたようで、当社に

ついては従業員への継承にするか、別の方法を考えるのか、自分が引退するときまでに決めればよいと思っていたようです。

——それで児玉社長は大学卒業後の就職先として、輸入車の販売会社であるヤナセを選ばれたのですね。

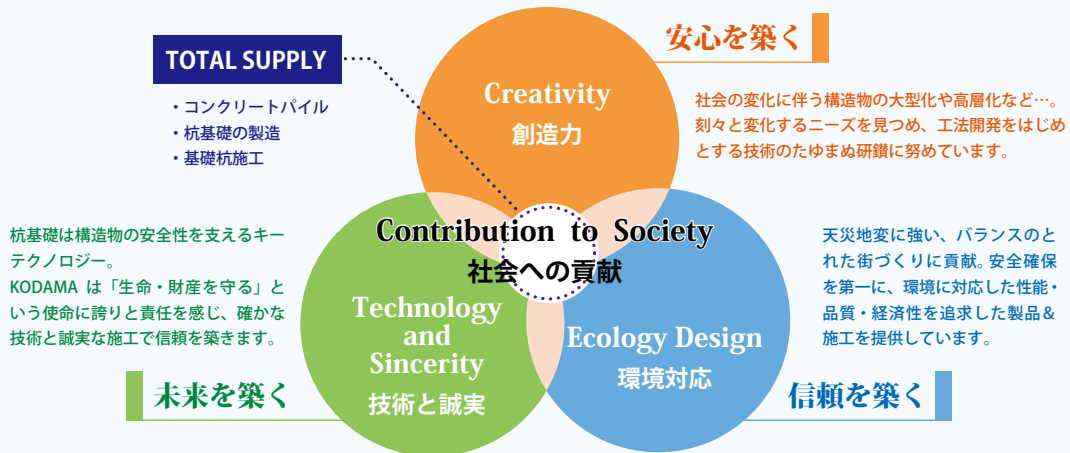
私が入社した年にヤナセがオペルの輸入販売を始め、東京・芝浦にある本社のショールームでそのオペル車の販売担当になりました。そこで一番勉強になったのは、先輩の女性社員の方から、挨拶の仕方や時間を守ること、そして報告・連絡を怠らないことなど、社会人としての基本的な姿勢を徹底して叩き込んでいただいたことです。

後になってわかったのですが、最初に土台を固めておくと成長力がアップし、応用も効くようになり



「都市を支える強固な基盤」をテーマとし、 時代のニーズに適うパイルと施工法を開発・提供しています。

社会と環境の変化に伴う都市の高層化、高多機能化、耐震化……。複雑に高度化する建築・構造物のニーズにお応えするため、KODAMA はパイル製品の製造と供給にとどまることなく、施工技術の研究開発までを幅広くカバーし、トータルな技術提供を行っています。基礎杭技術のリーディングカンパニーとして、安全・快適な都市生活の根本を支え、より豊かな未来の創造に貢献していきます。



施工実績



埼玉スタジアム 2002 (1998)



埼玉県立がんセンター (2013)



川口市立高等学校 (2017)

ます。女性社員にも個々に販売目標がありましたが、常にクリアすることができたのも、そしていま経営者としてられるのも、そのときのご指導があったからこそと感謝しています。

ヤナセで3年半ほど勤めた後、小笠原の民宿を半年手伝っては東京に戻り、また手伝いにいくようなことを2年くらい続けました。ネイルの仕事に携わったこともあります。そして、第一生命保険の教育部に入り、階層別研修の資料の準備や全国から集まるセールスレディの宿泊の手配など、ロジ担の仕事をするようになったのです。

—そうしたなかで、洋介氏から児玉コンクリート工業への入社を促されたのですか。

父親として長女の幸せを願ったのでしょうか、いくつも縁談話を持ってきて、お見合いの場を設けてく

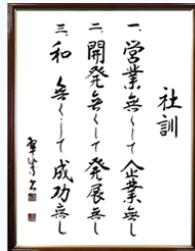
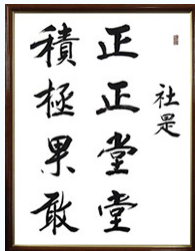
れました。でも、どうしても結婚に踏み切ることができずにいたのです。そして、父と一緒に車に乗っているとき、「この前のお見合いどうなったの」と聞かれ、「お断りしました」と答えると、「結婚しないのなら、会社に入って手伝ってくれないか」と初めて切り出されました。

よく話を聞くと、総務と経理を担当していた常務が75歳の高齢になり、体調がすぐれずに退職を希望したのだそうです。経理というと会社の「金庫番」なわけで、おいそれと他の社員に任せられるわけにはいきません。それなら安心して任せられる身内がいいだろうということで、私に白羽の矢を立てたのです。「いますぐにでも」という話でしたが、第一生命保険での仕事の引継ぎもあり、2012年4月に児玉コンクリート工業に入社しました。

2019年、児玉コンクリート工業は 60周年を迎えました



社訓の「和無くして成功無し」という言葉が
大好きと語る児玉社長と父 洋介会長



澁んでいた雰囲気を一変させる取り組み

—ご入社されたときの児玉コンクリート工業の第一印象について教えてください。

まず、社内でのコミュニケーションに問題があることに気がつきました。そのときの本社は東京メトロ・東池袋駅に近いビルの4階と5階に入居していました。社長室と総務・経理の部署は5階にあり、営業・技術・工事の部署は4階にあったのですが、2つの階の間が完全に隔離されているような印象を受けたのです。そしてよく見ていると、どの社員も惰性で働いているような感じだったり、上司に対して言いたいことも言えずにいるような抑圧された感じを漂わせていました。

そうこうしている中、幹部社員が不正行為を働いているのではないかという情報が、会社内部からもたらされました。半信半疑で社員へのヒアリングを行ったり、過去の社内の書類をひっくり返しながらか、事実関係を調べていきました。すると、その不正行為を知っているのに言えずにいて徐々に不満がた

まっていたことや、問題の幹部社員が社長である父に自分たちの都合のいいことしか伝えず、社内の情報を遮断していたことなどがわかってきたのです。

—そのとき、児玉社長はどのような思いでいらしたのですか。

一緒に働く人たちが不満を抱え、そして会社の先行きに不安を持っていることが、かわいそうでなりません。どうせ働くのなら、楽しく、前向きであったほうが絶対にいいですよ。総務・経理の担当責任者といっても、実務については未経験に等しく、勉強しながらの状態でした。それならまず自分にできることとして、「児玉コンクリート工業という会社の雰囲気をいい方向へ転換させたい」という思いを募らせました。

とはいっても精神的にはつらく、途中でストレス性難聴になりました。救いだっしたのは、最初から味方になって手伝ってくれる社員が何人かいたことと、途中からだんだんと「この人に言えば会社が変わるかもしれない」と思われるようになって、腹を割って話してくれる社員が増えてきたことです。最終的に3カ月ほどかけて証拠を探り当てて、不正行



為に手を染めていた幹部社員には退職してもらいました。この間、父は黙って私のしていることを見守ってくれていたのですが、後で「ラッキーだったな」と言われたことをいまでもよく覚えています。

——そこから児玉社長がリードする改革がさらに進んでいくわけですね。

東京商工会議所の「経営アシストプログラム」を活用して経営指導員の方にきていただき、父と私、そして管理職を交えて、「強み」「弱み」「機会」「脅威」の4つの要素から自社の外部と内部の環境を把握する「SWOT分析」に取り組みました。その結果、工場のある川口市をはじめ埼玉県内では強みをもっているものの、他のエリアではどうしても営業力が弱いことが明白になったのです。また、独自に杭打ちの工法を開発しても費用対効果が低く、かといって施工認定会社として同業他社の工法を借ると高いロイヤリティと販売手数料が取られることなどの弱みも浮き彫りになりました。

そして平成28年度から「3カ年計画」がスタートします。工法については父が率先して動いてくれて、販売手数料なしで工法を使わせてくれる会社が見つかりました。一方、それまで杭の重量ベースで目標を立てていたものを、利益ベースの目標へ変更しました。工場の稼働率を上げて製造原価を安くし、利益を出すのが重量ベースの狙いだったのですが、どうしても安値で受注しがちで、結果的に薄利になっていました。そこで原価を細かく洗い出し、そこに社員の給与や賞与の原資などを乗せた利益ベースに置き換えたわけです。営業の担当者も「わかりやすくなった」と言ってくれ、利益率が好転するようになりました。

——拠点のリストラチャリングも進められたそうですね。

茨城と千葉にあった営業所を閉めて、強みのある埼玉県と東京都内に経営資源を集中的に投入するようになりました。また、4階と5階で約130坪借りていた本社を、JR・池袋駅に近い現在の場所に移転しました。借りているスペースは約100坪に減り、営業所の閉鎖と合わせて年間で1億円ほどのランニングコストの軽減につながりました。また本社移転

迅速・安定供給、合理的な生産システム KODAMA が造る高強度・高品質パイルの 一貫製造が可能な川口工場

KODAMAの川口工場では、合理的な生産システムと徹底した品質管理体制のもとで、日本工業規格(JIS)認証および(一財)日本建築センターの評定を受けた高強度・高品質なパイル製造をしています。また、都心に隣接した機動力を最大限に生かして迅速かつ安定した供給を実現しています。



中川流域処理場汚泥消化棟管廊他工事



に関しては、ワンフロアで仕事ができる環境になり、コミュニケーションが取りやすくなったという目に見えない効果を得ることもできました。

競争優位をもたらす川口工場の立地

——昨年1月に創立60年を迎えた児玉コンクリート工業は、おじいさまの重蔵氏が創業されました。

現在、弟が経営している児玉鋳物は曾祖父が1918年(大正7年)に創業し、祖父の時代にコンクリートパイルを製造するための「遠心機」を製造販売していました。そして、「遠心機を手掛けているのなら、自分たちでもコンクリートパイルの製造販売もできるだろう」と考え、児玉鋳物から派生する形で、祖父が1959年に児玉コンクリート工業を創業したのです。その際に川口市内に1万坪近くの土地を手当てして、現在の川口工場を立ち上げます。

その祖父は創業から2年目のときに急逝しまし

川口マラソン大会



レクリエーションやイベントも活発

ゴルフコンペ



バーベキュー大会



た。父はまだ高校2年生で、児玉コンクリート工業と児玉鋳物の2社は、しばらく祖母が切り盛りするようになります。その後、血縁関係のない方に経営をゆだね、父は66年に大学を卒業してから家業の仕事に就きました。そして父は、75年に児玉鋳物の社長に、88年には児玉コンクリート工業の社長にも就きます。父からすると「一時とはいえ母親にも経営ができたのだから、娘の私でもできるのだろう」と考えたのかもしれません。14年に私が副社長に就いた際、「次の社長の椅子はお前に譲るから」と言われ、私も将来を見据えて社内改革により一層力を入れるようになりました。

—先ほどのお話で、埼玉県内で強みを持っていらっしゃることに触れられましたが、川口に工場を持っていることが大きく寄与しているように思えます。

当社が販売しているコンクリートパイプは、杭径が300mmから最大で1,200mmまでで、長さは4mから最長15mのものです。建物でいうと10階建て位までの中層向けのものを主に扱っております。それらのコンクリートパイプは1つの建築現場で何十本、ときには何百本単位で使われます。1本当たりの重量が重く、運送費も大きな負担になります。そうした点において、川口という県内の要衝の地に工

場があることで、競争優位に立つことができています。

—17年に業務提携先を二社増やしていらっしゃるようですが、その狙いについて教えてください。

児玉コンクリート工業の「守備範囲」を広げることです。A社は荷重が軽い「鋼管杭」と呼ばれる低層用のスクリーパイルを主に手掛けています。一方のB社は荷重が重く高層用基礎杭を建築現場で作る「現場造成杭」を得意としております。この両社との業務提携によって、幅広く受注する体制を整えることができました。いま大宮で工事が進んでいる武蔵野銀行本店の建て替えでは、杭基礎については児玉コンクリート工業が受注し、B社に仲介して請け負ってもらっているものなのです。

公正な評価制度導入で女性初の主任が誕生

—20年3月期の目標として「6万tの受注・売上高50億円の達成」を掲げられています。現況と見通しについて教えてください。

19年3月期の上期は民間のマンションや老人ホーム関係が好調だったものの、20年3月期の上期は8月と9月の落ち込みが大きく、低調に推移しました。しかし、下期には大型の案件が数件入っているうえに、公官庁からの発注も期待できるので、目標の6万tという数字はほぼ達成できるのではないかと見ています。これにより売上高は目標の50億円を若干下回る計算になりますが、施工後の施設に対する什器や備品の販売という新規事業が着実に育ってきており、数億円分くらいは補ってくれると思うので、売上高50億円も達成できるのではと考えています。

「東京オリンピック後に建築・土木関係は反動で大きく落ち込むのではないですか」とよく聞かれます。しかし、当社の地盤は埼玉県内が中心で、オリンピック関連の仕事は一切請け負っておらず、反動を心配する必要はありません。むしろ、少子高齢化社会の進行に伴う老人ホームの新規の建設や、小中学校の統廃合に伴う新校舎の建て替えが増える傾向にあって、今後も底堅い受注が見込めます。



—今後の課題はございますか。

一番の課題は老朽化した川口工場をどうするかです。創設当初、周囲は原っぱ同然だった工場のある川口市峯は、いまでは第一種低層住居専用地域に指定されている住宅街です。建ぺい率の問題などもあり、なかなか建て替えは難しい状況にあります。なかにある機械を少しずつ更新し、同時に騒音や振動対策も施し、近隣の住民の皆さまと共存できる体制を整えていきたいと考えています。

—人手不足の面での懸念はありませんか。

技術や工事、営業などの大卒の社員については、父が日本大学出身であることもあり教授推薦という形で長年にわたって新入社員を紹介していただいています。問題は川口工場の現場を担当する高卒の新卒者の採用で、ここ数年間は採用がゼロなのです。そこで、昨年からは埼玉県内の工業高校の就職担当の教諭を私が直接訪ねて、仕事の内容や人材育成についての考え方を説明し、一人でも多くの学生さんに当社へ目を向けてもらえるように努めています。

—入社されてからのお取り組みを知らば知るほど、児玉社長が社員の皆さまのことを第一に考えていることがわかります。そのことは大きな魅力になるものと思います。

私は社訓のなかにある「和無くして成功無し」という言葉が大好きです。そして、いつも「チーム一丸となろう」と声をかけてきました。その土壌づくりとして、公正な評価制度をベースにした給与・人事制度を導入しています。中途で入社した女性の営業担当がありますが、お客様のご要望に応えようと一

取材後記

武蔵野銀行川口支店
野田 支店長



児玉コンクリート工業株式会社様は、高強度・高品質コンクリートパイルの一貫製造だけでなく、施工技術の研究開発まで幅広く取り組む基礎杭技術のリーディングカンパニーとして当地を代表する優良企業です。2018年に児玉桜氏が社長に就任し、昨年、創業60周年を迎えられました。

これからもメインバンクとして経営課題の解決にサポートし、しっかりとスクラムを組んで地域発展のため共に成長していきたいと考えております。

生懸命で、着実に成果を積みかさねてきたことから、女性で初めての主任に昇格しました。

ベテランか新卒か、そして男女を問わず、1人1人が成長して、社内がさらに活性化してくれるものと期待しております。また、工法を提供して下さっている同業他社様をはじめ、外部の皆さまの力添えがなければ、児玉コンクリート工業の存続はありえません。感謝を申し上げるとともに、さらに和の精神に基づく強固な協力関係を構築することで、児玉コンクリート工業というチームの強化につなげていきたいと考えています。これからも「チーム一丸」 「ONE TEAM」で、児玉コンクリート工業は前進し続けていきます。



■児玉コンクリート工業株式会社 概要

設立 1959年1月
資本金 4,800万円
従業員 80人
本社 〒171-0022 豊島区南池袋 1-16-20
埼玉営業所 〒332-0017 川口市栄町 3-10-3 みどりビルディング 5階
千葉営業所 〒264-0003 千葉市若葉区千城台南 4-11-15 新菱ビル 202
川口工場 〒334-0056 川口市峯 1323
取引店 川口支店