

1989年、郡山市の地場建設会社として創業した平晋建設は、しばらくは官公庁を中心の業務を続けてきた。その後、経営体制を大きく変え、成長へと導いた2代目の高橋晋也社長の経営戦略とは……。

## 震災をきっかけに「官公庁」から「民間」へ大転換



2011年の東日本大震災が平晋建設が体质転換するきっかけだった。当時、地場の建設会社は復興特需に手いっぱい。平晋建設も例外ではなかった。二代目の高橋晋也社長は、まだ別の土木設計会社に在籍していた。「その頃、私は被災したインフラの設計の他にNTTグループ会社からの地下埋設管路等の設計も担当していました。そうしたなか、NTTグループ会社から工事を請けてくれる施工会社

不足の相談もまた、受けていました。そこで、先代社長だった父に「施工を請け負えないか」と打診したのです」

調査、測量から設計、施工、完了図書までその頃の平晋建設の年商は2億円程度。業容の9割は公共事業で、民間の仕事を請け負う余力はなかった。先代は渋った。「復興特需は5年後には確実になります。するとまた逆戻り。だつたら、いま無理をして



高橋晋也社長

**平晋建設株式会社**  
業種 建設業  
設立 1989年8月  
所在地 福島県郡山市安積町  
日出山字大洲河原142  
売上高 約10億円  
従業員数 30名

でもNTTグループからの仕事を請け負い、関係性をつくっておくことで、将来にわたっても仕事が受注できるかもしれない……などと父を説得しました」とはいえ、平晋建設には、電設関連土木工事の経験やノウハウはない。当時30歳を迎えていた高橋社長は、思い切って務めた設計会社を退社し、平晋建設に入社する。

「最初は見よう見まねで施工を行いました。しかし、私が設計専門知識にたけています。そのため、社内に設計室を立ち上げ、調査、測量から設計、施工までを一気通貫、ワンストップで請け負える『デザインビルド』の体制を構築していく。ちなみに高橋社長は、前職時代の08年から、日本大学工学部土木工学科の学生に、「製図及び基礎CAD」と「社会環境デザイン・スキルズ」を非常勤講師として教えるほど、土木設計の

の専門知識を持ち、普通の施工会社では作成が困難な竣工図面（工事の最終図面）まで提出できるということで、次第に重宝されるようになりました」

ちなみに高橋社長は、前職時代の08年から、日本大学工学部土木工学科の学生に、「製図及び基礎CAD」と「社会環境デザイン・スキルズ」を非常勤講師として教えるほど、土木設計の専門知識にたけています。そうした知識をベースにした「プラスアルファ」のサービスを強みにしていこうと考えた。そのために、社内に設計室を立ち上げ、調査、測量から設計、施工までを一気通貫、ワンストップで請け負える『デザインビルド』の体制を構築していく。

### 二次下請けから直接取引へ

東北電力も同様に、高橋社長

の狙いの一つだった。電線共同溝の整備による電線の地中化は、

NTTとのセットでの発注が大半を占めていたからだ。また、地震の際にも影響を受けないということで、震災を契機に、電線共同溝敷設の勢いが強まったという状況もあった。

しかし、平晋建設がこの分野に入り込もうにも、工事の施工を担当する東北電力のグループ会社（元請け）には下請け企業を組織した「協力会」があり、線共同溝敷設の勢いが強まった「最初は、協力会社の二次下請けとして施工を手がけました。NTT関連工事と同じく、施工ノウハウがないので、そうせざるを得なかつたのです」と高橋社長。協力会社も当時は復興需要が旺盛で、価格競争がなく収益性に富む元請け受注が当たり前。どうしてもそちらに注力し

がちとなる。そのため一次下請け工事であつても、二次下請けに支払う金額にそれなりのマージンを乗せて元請けに請求することが往々にして行われていた時期だった。

「当社は二次下請けで地道にノウハウを培い、なんとか協力会社と技術的に横並びの位置にまで上がつていきたいと考えています。そのため、元請けとのコミュニケーションを密にとり、さまざまな情報のやり取りをして信頼関係を築いていったのです」

そうこうするうちに、元請けから直接取引の話が来た。施工のクオリティーを保ちながら、元請けがより大きな利益を出せる信頼関係を築いていったのです」

「最初は、平晋建設の方だと認識が高まつたのである。

「二つの賭けでした。協力会社の下にいれば、いつまでも二次下請けとして存在し、仕事に困らない道はあつた。そこをえて元請けさんを第一に考えて勝負に出ました」（高橋社長）

入社当初、官公庁と民間は9対1の割合だったが、20年の社長就任時には3対7と逆転していなかった。それに伴い、売上高も約10億円と5倍にジャンプアップ。

劇的な体质転換であった。「会社が生きるも死ぬも、命運を握っているのは経営者。企業経営の99%がトップ次第です。情報を収集して分析し、戦略を立て、果斷ある行動をする。危機感と経営戦略にかける情熱と行動が重要だと思います」

同社の財務を見ている上長根博行税理士事務所の小比田洋希氏は、高橋社長について「会社や地域に対する思いがとても強い経営者です。その熱意に、周囲のみんなが自然とついていく。5年前、最初にお会いした時は、この人は郡山市の経済界のリーダーになる人だと直感しました」と表現する。

今後の課題は「人」。優秀な人材を確保・育成し、外注比率を下げ、施工のクオリティーを上げることで、顧客満足度を高めていく必要があると、高橋社長は言う。さらに、「最終目標は地域貢献です。豊かな歴史と文化を誇る郡山市を、人々が住みたいと思えるようなマチにしたいですね」と……。今年4月、高橋社長は、郡山商工会議所青年部の会長に就任した。

