



CHUOH  
CORPORATION

60th ANNIVERSARY

# 岩手・花巻から首都圏へ進出

座談会#2



東日本大震災の復興工事後、成長した中央コーポレーションがさらに多くの受注を確保するためには岩手県外への事業展開が必須でした。花巻から首都圏への進出は、大きな期待とリスクが入り交ざる決断です。しかし、中央コーポレーションの歴史には、故郷を離れて事業を拡張しようとした同じような挑戦がありました。

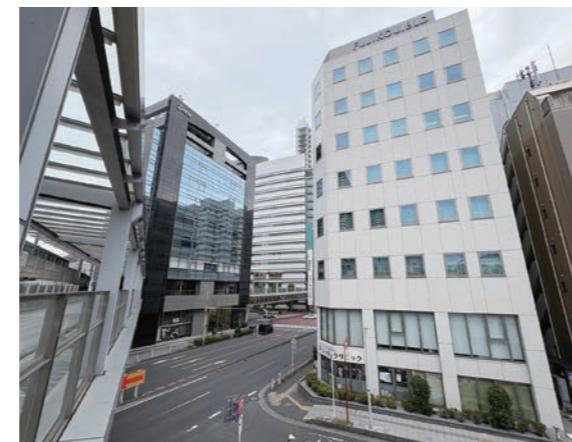
創業者高橋吉助は、花巻で経営していた高常組製作所を拠点に昭和8年、函館で事業を興します。最初に製粉所を設立し、大工と機械の技術をもとに木型屋を営んで成功しました。故郷花巻に戻ってから花巻鉄工所を興し、鉄の時代の端緒を開きました。

自らの力で時代を切り拓く精神は現在も受け継がれています。復興工事で得た経験と技術を首都圏で生かそうと、令和元年に思い切って埼玉県さいたま市に営業所を開設しました。

新たなことにチャレンジするスピリットは、関東営業所にも脈々と流れています。



関東営業所（さいたま市中央区新都心）



## 思い切った決断、関東営業所の開設 震災復興工事の終了を見越した 次のステップへ

**佐々木社長** 座談会の第2部は関東営業所の開設と、その後現在に至るまで、をテーマに皆さんからお話を伺いたいと思います。

**菅原専務** ここで改めて確認したいのは関東営業所を開設しようとした経緯です。まず復興工事の終焉に伴って当社が期待する工事量を確保できるかどうかということでした。開設の随分前から復興工事が終わった後、どのようにして受注量を確保していくかという事について社長と何度も話し合っていました。当時の営業責任者である福田さんからも、復興後は首都圏に営業所を開設したい、という思いを聞いておりました。最終的には思い切って開設しましょう！と社長が判断され、関東営業所の開設に至るわけですが、場所が問題でした。東京都心ですと費用もかなりかかりますが、大宮であれば岩手から新幹線一本でいけること、都内に行くにも便がよいし、社員が住みやすく、家賃や経費もリーズナブルであること、埼玉県には地元橋梁メーカーが少なく参入しやすそう

であったことなどを総合的に判断して、大宮駅西口（さいたま市）に営業所を開設しました。今までお付き合いのある会社が首都圏に一定数あるので、大宮から営業すれば取引を拡大できるだろうということ、需要の大きい関東で新しいお客様を獲得したいということ、そして官庁工事の入札にも本格的にチャレンジするつもりでした。

**佐々木社長** あれほど早く元請工事が受注できるとは、正直思っていなかったですよね。

**菅原専務** そうですね。営業所を開設してまもなく、埼玉県から芝宮橋を元請受注し、続けて畠橋を受注出来ました。いずれも日鉄エンジニアリングさんのパネルブリッジが採用された案件です。当社は日鉄エンジニアリングさんとパネルブリッジの製作委託契約を交わしていく、元請橋梁メーカーとして埼玉県へ対応をしつつ、委託契約に基づいて製作を当社工場で



行い、工事部が現地架設を行うフォーメーションでした。関東平野は広くて、河川改修では桁高を押さえられるパネルブリッジの競争力は高く、土木工事に含めて発注された下請案件含めて、かなりの件数を受注することが出来ました。

### 三浦所長を中心に開設半年で元請け物件2件受注

**佐々木社長** 三浦さんは初代所長として行かれましたが、最初は苦労されましたか？

**三浦所長** 開設半年ほどで、元請け2件の受注はありがたい思いでいっぱいでした。初受注は2020年の芝宮橋、次に豊橋をやるということで、2つのプロジェクトに最低1人ずつ、2人の担当技術者を決めなければなりませんでした。芝宮橋は高橋義樹さんと決めておりましたが、豊橋は当時震災復興工事を担当していた忍さんに打診し、かなり調整した記憶があります。忍さんが豊橋の担当技術者として赴任され、住民説明会や工事用借地の地権者挨拶を昼夜問わず一緒に回ったことがとても懐かしいです。

**佐々木社長** 最初は大宮駅西口の狭い営業所から始めて、着実に営業基盤を固めて、さいたま新都心へ移転してさらに広くなつて今に至る。順風満帆ではなかったとは思うけど、やる度に自信がついてきたという感じでしょうか。

をする話があるんだけど、どうしよう」と言った時、妻から簡単に「いいんじゃない」という感じで言われ、「あんたならできるでしょう」ぐらいのトーンでしたので、「じゃ行ってみるわ」と快く引き受けてしまいました。正直関東に行ったのは10代以来。大宮駅に降りた時にはまるで別世界みたいな感じで、とても不安だったことが印象に残っています。駅の大きさと人の多さに驚きましたし、三浦所長の運転で主要道路を走った時には車の多さと渋滞には困惑しました。しかし、ずっとJVと一緒にやつてきた三浦所長がいたのでとても頼りにしていましたし、ワクワクもしていました。自分にとって関東の初物件が、埼玉県の元請物件ということで、絶対に失敗できないという思いもあったし、協力会社や商社も全て初めてでしたのでプレッシャーも大きかったです。会社が求める目標を達成しなければならないという思いも強く、三浦さんにいろいろ教わりながら、2人で協力して豊橋を納めたという印象が強いです。



**佐々木社長** 最初は大宮駅西口の狭い営業所から始めて、着実に営業基盤を固めて、さいたま新都心へ移転してさらに広く



なつて今に至る。順風満帆ではなかったとは思うけど、やる度に自信がついてきたという感じでしょうか。

**三浦所長** そうですね。

**佐々木社長** 何が一番記憶に残っていますか？



白鷺橋

架設時

**高橋課長** 皆さんよくご存知の東京都の白鷺橋ですね。最初に三浦さんが、東京都の公告から白鷺橋の案件を見つけて、一度現場と一緒に見に行こうとお誘いをいただき「ここだけど、いけるか？」という話をされたのを覚えています。そのとき「このヤードの広さだったらいけるんじゃないですか」と私もあっさり答えてしまったのです。

**佐々木社長** 現場の条件としてはかなり厳しいと聞いていましたが、実際はどうでしたか？

**高橋課長** 周りに架空線や鉄道といったものはなかったし、「ヤードの広さも大型クレーンが入ることができる、桁もヤード内で地組立できるな」という概観と「トレーラーを駐停車できる場所も確保できる」と確認出来たので、その場で直感的に三浦さんと井上顧問に「白鷺橋の現場、やれると思いますよ」という話をして、それから三浦所長が本格的に動き始めました。

**佐々木社長** 住民対策が大変だったと聞きましたが？

**高橋課長** 住民対策もそうですが、個人的に1番の不安は客先の東京都への対応でした。東京都の独自のスタイルというか、東京都ならではのローカルルールがあって、細かい質疑に対応するだけで時間がどんどんなっていく。東京都は難しい顧客というイメージがありましたら、その遥か上をいく印象を受けました。

**佐々木社長** クレーン設置地盤のFEM解析をやれとか言われてなかった？

**高橋課長** 白鷺橋が架かるところは運河になっていて、その両岸には港湾局が管理する防潮堤があって、工事を発注する東京都第五建設事務所は港湾局から許可を取って工事をしていますので、クレーン架設で防潮堤に影響を及ぼしてしまうと補償してください、という話になってしまいます。地盤の耐久性は通常、平板載荷試験等で安全性の判断をするのですが「それだけでは、防潮堤下の地盤が変位しないかどうかまで確認できないよね？」と質問をされ、技術部に相談しながら、白鷺橋の設計を担当したコンサルタントに照会して、地盤の変形についてFEM解析を依頼しました。

**佐々木社長** FEM解析になると技術部の新銀部長や類家さんの出番ですよね。

**高橋課長** そうです。お二人には現場にちょくちょく来てもらいました。とくに新銀部長には私がメンタル的に厳しくなった時、お昼に焼肉をご馳走してもらいながら相談に乗ってもらい、大変助かりました。

**佐々木社長** 忍さんでもメンタル苦しくなる時はやっぱりあるんだね。

**高橋課長** 週末家に帰っては、ずっと妻に愚痴ばっかりしゃべっていました。でも愚痴をしゃべった

後に必ず言われるのが「大丈夫でしょ」と。それで終わりです。

## レベルの高い顧客の要求、積極的に学んで対応

**菅原専務** 私が最初に関東営業所に行った時、以前忍さんに聞いたけれど、新しいことに対応するのに参考書を買って勉強していたよね。

**高橋課長** そうです。埼玉に行って、顧客から求められる質疑の内容もレベルも高いことが多く、受注者として適切に応

対しなければならないことが増え、必要と思った書籍はできるだけ買って営業所に集めていました。書籍があれば、私も部下に「本に書いてあるから読め」と言える。私からまた聞きするより、彼らも正確な情報を書籍から得ることができるので、必要な書籍は経費で買わせてもらっていました。関東営業所は本社と距離がありますし、本社もどういう状況かわかりません。電話で技術部の方に聞くことはできるけれど、ある程度自分で調べてから、焦点を絞って電話やメールで聞くようにしています。

**佐々木社長** 忍さんが担当する物件の工事評価は



白鷺橋 表彰時

とても高いし、一緒に若い人を連れて行って、教えて成長させているのがいいですよね。

**高橋課長** 単純な話です。早めに教育して教えれば自分が楽になる。そうすると自分にも時間ができ、自分はより別なことに視野を広げられる。できれば若い人には、自分が同じ年齢の時よりも、自分より優秀な人間に育てたいと思っています。

**佐々木社長** 関東営業所の案件は、埼玉県・東京都・神奈川県とも工事評点も高いし、優良工事表彰も同じ年度に違う発注者の東京都と神奈川県からもらっていることは、トータル的に質の高い仕事をしている証ですよね。特にどのような点が評価されていると思いますか？

**三浦所長** 東京都に関しては発注者とのコミュニケーションが重要だと思っていまして、忍さんは東京都の監督員2名と地域住民の折衝を重点的にやってもらったのがよかったです。神奈川県については施工管理の方がいらっしゃいましたが、工事を担当していた当社の田中仁さんとの人間関係も良く、相手から指摘されたことはすぐに対応するし、聞かれたことにも田中仁さんはじっくり調べて対応していたので、客先の要望に応えられたと思います。



芝宮橋

**佐々木社長** 岩手の会社としてプライドを持ってやるぞ、というところもありました？

**高橋課長** そうですね。埼玉で仕事をすると、発注者も付き合う協力会社も商社も全て、当社のことを知らない人が多かったので、まず中央コーポレーションを覚えていただきたいということと、当社の印象をより良く感じていただきたいということを常日頃から思って顧客対応していました。

**菅原専務** 営業的には、日鉄エンジニアリングさんとの協力関係と、ある意味パネルブリッジのシェア拡大の波に乗ったのも幸運でしたね。

**三浦所長** 昨年から当社顧問に就任いただいた佐竹さんは、日鉄エンジニアリング時代、東北エリア担当だったことがあり、震災当時からお付き合いがありました。私が関東へ異動したのと同じぐらいの時期に佐竹さんも関東に異動となり、ご縁を感じました。営業所開設当時、芝宮橋の情報はわかつっていましたが、畠橋の情報は掴んでいなくて、佐竹さんから情報提供いただき、早めに動くことができたからこそ、結果的に2件の受注につながったのだと思います。

**高橋課長** お客様評価の話ですが、当社の評価の高さは、当社の工場検査の対応や製品が優れている、というのが根本にあります。現場にいると他社製品と比較するケースもよくありますが、当社製品の品質は絶対的に高いです。工事評価に決定的に良い影響を与えています。

## 関東の現場を盛り上げる工場や営業の底力

**佐々木社長** 忍さんは当社の工場で製品を造っていた経験もあるから、うちの工場の生産能力、品質は高いという感じはあると思います。青木さんはどのように感じられますか？

**青木部長** 震災前には大手企業の下請の仕事も多

く、元請さんからの指導や品質管理で鍛えられた面も大きいと思います。その代表が当時の住友金属さん。TRC合成床版

も平成18年あたりから本格的に担当して、それまではあまり外観にはこだわらなかったメッキ仕様の合成床板もかなりシビアにご指導受けました。耐候性橋梁の保管状況なども、裏面に枕木の跡がつかないようにナイロン棒（細い棒）を使用して安定錆を発生させるなど、細かい配慮も学びましたね。

**佐々木社長** なるほど。川守さんは関東の営業について、感じるところはありますか？

**川守部長** お客様に密に足を運んでいるところがいいですね。顔を覚えてもらうことが一番なので。三浦所長も望月課長もいろいろ足を運んでいるのが本社からも見えていました。月1回開催している鉄構幹部会議の資料にも、かなり詳細な情報をあげてくれていて、それが源泉だと思います。

**佐々木社長** 最近では望月君が家族連れて関東へ異動してくれて、とてもよく頑張ってくれていますよね。孝典常務は関東についてどう感じていますか？

**高橋常務** おかげさまで昨年度の受注内訳を見ても、関東営業所からの受注が全社の40%に達する状況になっていて本当に助かっています。私も去年まで2年ほど関東にいて、関東工事課で手の回



らない物件をお手伝いしましたけれど、関東は元請でなくとも、大手ゼネコンさんなどの下請も多く、客先要求レベルが高くて大変な現場が多かったです。都心部の中野駅や所沢駅のペデストリアンデッキは現場の制約も多く、元請大手ゼネコンの要求もきつかったです。無事完成出来て何よりでした。その延長でペデストリアンデッキが当社の次の新分野として確立しつつあるのがとてもうれしく思います。今後はどうしても関東の工事現場を担当できる人員の増強が必要で、関東での中途採用がなかなか難しいので、本社から最低1人ぐらいは技術者を出したいと思っています。



**佐々木社長** それだけ関東には需要がある感じはありますよね。

**高橋常務** そうですね。工事を経験すれば、確実に個人のレベルアップにつながります。特に関東はいろいろ勉強になることが多い。会社にも経験値がたまっていきますので、多くの方にチャレンジしてほしいと思います。

**佐々木社長** その人の家庭や環境が許さないといけないところが難しいですけれど、行けば緊張感があって、間違なく良い経験が出来て大きく成



所沢ペデストリアンデッキ

長できますよね。他に課題はありますか？

**菅原専務** いつも三浦所長に言っているのは「営業所としての採算性をしっかり確保してほしい」ということでした。附加值ある仕事をしっかり受注してもらえば、営業所経費は十分カバー出来ます。採算性を意識して営業所管理をしてもらえばいいなと思っています。



### パネルブリッジほか 守備範囲の広さで勝負

**佐々木社長** 当社はけっこう守備範囲が広いですね。官庁工事の橋梁元請工事ができる、パネルブリッジも下請けも含めてやれる、ペデストリアンデッキもやれる、ステンレス水門、アルミ陸閘もやれる、すべて設計から出来ます、JR鉄道橋も出来ます。たぶん同業他社と比較しても、橋梁系の会社とか、水門系の会社とか、両方やる会社とか色々ありますが、当社ほど守備範囲の広い会社は全国でもあまりないので



古利根堰水門

はないですか？以前は受け身で、何でも下請出来ますという感じでしたが、今は広い守備範囲のいずれにも元請を狙って攻めの営業が出来ている気がします。

**三浦所長** 守備範囲が広いことは間違いないやりやすいです。同業者から見ても、水門も橋梁もやる会社は、埼玉辺りでもあまりないです。

**菅原専務** さらにうちは首都圏の鉄道もやれるからね。

**三浦所長** しかし、国交省含めても関東の自治体にもそんなにたくさん橋があるわけではないので、その中でパネルブリッジにはけっこう助けられています。私達は、これまで多少忙しくても、小さい橋梁であっても依頼があれば対応してきましたので、日鉄エンジニアリングさんはそういう点でも当社を評価しています。製品の品質管理を担当されている方が当社が良いと言ってくれているようです。



**佐々木社長** 素晴らしいですね。パネルブリッジ委託契約が、こんなに元請橋梁受注とリンクしてくるとは、関東営業所を開設しなければ気がつかなかった。



武子川橋梁 工場製作

**三浦所長** 全国的に橋梁の仕事が薄くなってきてるので、パネルブリッジを製作したい、委託加工契約したいという会社さんは今後増えてくると思います。

**佐々木社長** 大手橋梁メーカーがパネルブリッジやりたがることもある？

**三浦所長** 橋梁工事が少なくなってきたので当然、規模の大きいパネルブリッジはやりたい会社が出てくると思います。関東へ行く前に、日鉄エンジニアリングさんの方に関東へ営業所を出すという話をした際、埼玉県にはパネルブリッジの設計引き合いが多いというお話を頂いていました。当時一緒にJVを組んでいた橋梁メーカーの方からも、埼玉県は中小河川も多くパネルブリッジのような合成床版橋が多いという話も聞いていました。

**佐々木社長** 東日本大震災で大きな橋梁や水門・陸閘の実績がついて、関東に出て行くにはいいタイミングだったね。場所も埼玉県は絶妙だった。

**三浦所長** そうですね。入札制度も埼玉県は当社にマッチしていると思います。

**佐々木社長** まったく運がいいですね。これほど想定していた以上にうまくいくとはさすがに思わなかった。でもそれを現実の形に出来たのは、三浦さん、忍さん、田中さん、望月さん、みなさんがよく頑張ってくれたからだね。

この10年の足跡は  
過去50年にも匹敵  
歴史的な事業展開を誇りに未来へ！

**菅原専務** 創立50周年の時の工場見学会や祝賀会で、OBの方々から「ずいぶん稼いだな」と仰って頂きました。私も入社して40年ぐらいにはなっていたのですが、その一言には非常に感慨深いものがありました。それからまた10年経っていますので、さらにさまざまな話が出てくるでしょう。関東営業所には2~3ヶ月に1回ぐらいはお邪魔していろいろ話を聞いたり、現場を見せてもらったりしていますが、夜の懇親会は本当に楽しいですね。皆さんに集まっていたので、みんなの仕事ぶりを聞くのは至福の時間です。これを末永く続けられる様にしていきたいですね。

**佐々木社長** 最後にまとめですが、当社にとりましては、震災復興過程に立ち会って、地元企業としてこれだけ大きな地域貢献ができたことは、岩手県自体の歴史に刻まれるほど大きい出来事だったと思います。そして、震災復興で実績を積んだ橋梁・水門・陸閘の技術を基に関東営業所へ展開し、見事に関東での実績へと開花させました。まるでサクセストーリーで描いたかのような、見事な会社の成長物語と言えるのではないでしょうか。

10年前の50周年記念誌では、当社の源流に遡るまでの歴史を掘り起こして読み物にして随分会社のPRにも使いました。この60周年記念誌にお



水辺公園橋 架設時



鶴橋 架設時



いては、座談会形式で、当社の震災復興工事への関わりや、関東営業所の開設と実績の拡大等について、関係するみなさまから貴重なお話を伺う事が出来、新たな当社の歴史として記録に残すことが出来ます。

50周年記念誌に匹敵する、あるいはそれ以上の60周年記念誌になりそうです。60周年記念誌も関係者はもちろん、多くの方に読んでいただきましょう。みなさまにはご協力を頂き、大変ありがとうございました。

以上で、座談会を終了します。おつかれさまでした。

## ■関東営業所 元請・下請受注実績【2025年まで】

・合成床版橋	元請 7件 下請 13件	(芝宮橋、畠橋、滝下橋、霞橋、83号橋、白鷺橋、中央橋) (2018号橋、越谷吉川線なかよし橋、253号橋、渋川西跨道、清柳橋、高田川橋、清水橋、3-104号橋、市井平橋、久米市道橋、浜大津橋、宿野辺橋、血流川橋)
・橋梁（補修含む）	元請 3件 下請 2件	(新堀橋、新井橋、JR山手線こ線橋) (翼橋、明治橋)
・歩道橋 (ペデストリアンデッキ含む)	元請 1件 下請 11件	(水辺公園橋) (花園橋、川中島歩道橋、中野駅ペデストリアンデッキ、町保橋、所沢ペデストリアンデッキB・C、関沢橋、東鷺宮、大崎駅ペデストリアンデッキ、越谷レイクタウン水上デッキ、大相模調節池水上デッキ（レイクタウン関連工事）)
・水門、陸閘、その他	元請 3件 下請 2件	(渋井水門、古利根堰水門、鳩ヶ谷変電所陸閘) (南摩ダムスクリーン、大井川陸閘)
・JR、私鉄 関連	38件	(鶴田川橋、第1三ノ輪架道橋、島田第5橋、空沢開渠桁、宝町架道橋、新石橋架道橋、神田駅ホーム延伸、小橋川橋、谷地川橋、深谷エレメント、古利根川橋、有楽町中央口架道橋、酒匂堰橋、夕張川橋、普賢寺堀橋、弥五郎橋、横須賀架道橋、山崎跨線橋落橋防止、出入区落橋防止、十日町橋、長尾線改良桁、飯田橋架道橋、南幸町架道橋、神岡開渠桁、荒川橋、三河島こ線線、第二土沢橋、長尾線14・15号開渠桁、千葉支社極小橋、座光寺エレメント、中江南エレメント、武子川橋りょう、第1土沢橋、長尾線44号開渠桁、第2大久保架道橋、原当麻エレメント、第1梶ヶ谷架道橋、西原開渠桁)



※座談会開催日：令和7年7月7日