

## 2024年の振り返りと 2025年に向けて 河野社長の統括



代表取締役  
河野 雅恒さん

もうすぐ2024年が幕を閉じます。そこで2025年にさらなる高みを目指すべく、河野社長にお話を伺いました。2024年に新たに取り組んだことを振り返りながら、今後に向けて、描いていることを皆さんに共有します。

### 2024年を振り返って

#### 重大な事故に伴う施工不良。 さらなる意識改革で再発防止を!

2023年には多くの事故が発生したことを受け、2024年は、毎月「安全会議」を開催し、再発防止に向け対策を講じてきました。結果、事故の発生件数は減少した一方で、大きな事故やそれに伴う施工不良などが発生してしまいました。施工不良や品質不良は、会社の信用に関わる由々しき事態です。2025年に向け、現場全体のさらなる意識改革を行うべく、グループ長や中間管理職社員を中心に、引き続き安全に向けて気を引き締めてまいりましょう。

また、これまで採用は即戦力となる中途採用が中心でしたが、2025年度は私が社長就任後、初となる新卒社員の採用を行いました。人手不足対策の一環として、自社で社員を育てることに力を入れようと考えています。

**安全会議とは?**

#### 事故防止に努めて、 毎月1回話し合いを実施

毎月第3土曜日に、社長と職長たちが集まって2~3時間、安全対策についての話し合いを行っています。会議では毎回目標を立て、それに対する自己評価や安全パトロールの講評、また社長や会社からの意見を共有しています。今後は、若手社員を含む社員全体に向けて、議事録の公開を検討しているところです。

### 2025年に向けて

#### 社内はもちろん、業界全体のイメージアップを図りたい

新卒社員の入社とともに、会社のイメージを一新していきたいと考えています。これまでは、入社後に即戦力としていち早く現場に出ることを求めてきましたが、これからは半年~1年の長期スパンで研修を行い、社内ですっかりと社員を育成していく予定です。職長会議への若手社員の参加や、休憩所の新設など、社内のみならず建設

業界全体のイメージアップを図っていけたらと思っています。また、2022、2023年と比べると、全体的に発注量が少ないため、あまり強化できていない関西方面への営業に本腰を入れる必要があります。より一層安全第一に、様々な業務に取り組んでください。

### 社長からのメッセージ

#### 新卒社員の皆さんへ

仕事は「チーム」です。チームの仲間のことを常に考え、遅刻や欠勤をしないことを心がけましょう。向上心を持って仕事に取り組んでいれば、周りの先輩が全力でサポートするため、心配は要りません!

#### 既存社員の皆さんへ

新卒社員を「社内で一から育てる」ことを念頭に、言葉で説明することを意識して、丁寧に指導してほしいと思います。そのためにも、積極的にコミュニケーションを取ろうとすることが重要だと考えています。よろしくをお願いします!



## 俺の出張飯

### ついに社長登場!



忙しい出張先だからこそ、美味しいご飯でエネルギー補給!  
今回は、美味しいものの宝庫・北海道ならではの海の幸を、河野社長に紹介していただきました。  
1日の疲れを癒す大切な時間。美味しいご飯は欠かせません!

#### 北海道苫小牧市の「ホッキ貝の刺し身」

#### 想定外の美味しさにびっくり!

北海道新幹線工事の打ち合わせのため、2025年2月までの間、定期的に北海道に通っています。あるとき、帰りの飛行機間に合わず、苫小牧に滞在したときのことです。居酒屋でホッキ貝の刺し身を強く勧められましたが、私は実は貝類が苦手。断れずに注文し、意を決して食べたところ……臭みもなく、想定外の美味しさに驚きました!苫小牧はホッキ貝が有名で、ホッキ貝のカレーなどもあります。移動距離が長いので、北海道滞在中は常にせわしなく過ごしていますが、今後も仕事の合間を縫って、北海道ならではの美味しいものを試してみたいと思います!



ホッキ貝の刺身



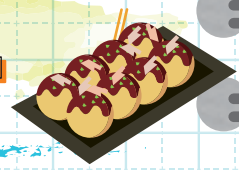
ホッキのうんまい揚げ  
(お店の一番人気!)





専務  
いわい なおひと  
岩井 直仁さん

# 専務に聞いた！ 大阪進出の 現状報告



岡山から全国へ。河野組の全国への挑戦の起爆剤になる大阪進出。その手応えと成果をお伝えします。当社にとって新たな挑戦。さまざまなギモンをここで解消しましょう！

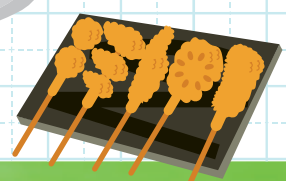
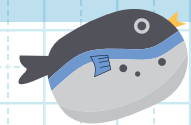
Q 岡山、広島、島根の杭工事シェアナンバーワンの当社。なぜ大阪に？

## 北陸幹線工事の成功が自信になり、新たな市場開拓へ

当社は基礎工事を専門に、岡山県で60年以上仕事をしてきました。岡山県と近隣の鳥取県、広島県の3県が主な取引先です。しかし3県だけでは工事量が限られるため、会社を拡大するには新たな市場開拓が必要。そこで、マーケットの大きい関西で少しでも受注をとりたいと、大阪進出が決まりました。

転機となったのは、北陸新幹線の工事参入です。全国から業者が集まり、当社も2年間工事に携わりました。そのときに、大阪や九州、関東の業者と遜色ない工事をしたことが自信になったのです。その成功体験を基に、現在は函館から小樽経由で札幌まで延伸する予定の、北海道新幹線の工事に携わっています。

大阪進出の目的は、同業他社が多くある中で、より多くの取引先を獲得すること。大阪は工事の規模がとても大きく、道路を一つ作るにしても多くの業者が入っています。大きな現場を目の当たりにして、「当社もあの中で活躍したい」という思いが以前からありました。現在では保有する機械も増え、大阪でも他社に負けられないぐらいの工事ができるという自負があります。

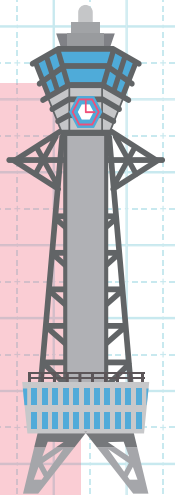


Q 大阪となると競合も多そう！進捗は怎么样了か？

## 厳しい中にも明るい兆しあり

大阪での営業は、現在私が担当しています。また、同業で経験のある方に相談に乗っていただく形で手伝ってもらっています。大阪の業者は、閑散期にも全国の工事がある場所へ出向いて仕事をしているようです。ただ2023年あたりから「IR統合型リゾート事業(Integrated Resort)」に関する受注が出てきつつある様子。そこに当社も参入できたらという思いはあります。私は業界歴も長いので、知り合いとの繋がりを中心に活動を広げているところです。

ただ、大阪府内ではありませんが、近隣の奈良県大和郡山市と兵庫県加古川市で受注案件がありました。全く縁のない土地で仕事をしましたが、高評価とお褒めの言葉をいただきました。工事自体も問題なく進められたことと、同時期に他の工区では同業他社が工事をされていたのですが、同じように評価をいただけたことを嬉しく思います。当社が大切にしている、安全で品質の良い仕事は岡山の外でも通用したという自信に繋がる経験でした。



岩井専務から  
社員の皆さんへ

## 前向きな若者が多く期待大

若い世代の方々は今後の当社を担う大切な人材です。社会情勢を知り、取引先を増やし、社内外を問わずパートナーを作って、再度お声がかかるような良い雰囲気や、安全で品質のいい工事をするといった当社が大切にしてきたことを受け継いでほしいと思います。

営業にまわる立場に育った際には、もちろん一緒に動いて営業スキルを伝えていきます。ただ、当社の業務内容は専門工事。まずは現場経験を積み、人に伝えられるほどの知識を得ることが絶対に必要です。基礎工事のプロフェッショナルとなり、質問には全て答えられるほど学んでほしいと思います。学ぶためには人とのコミュニケーションだけでなく、現場に足を運んで実際に見て吸収することも大事です。さらに同じ熱量をもった仲間を増やし、大きく成長してほしい。当社の若い世代は素直でバイタリティ溢れる人材が揃っていますので、将来が楽しみです。全国区の企業へと発展途上の当社を支えていただけると期待しています。



川崎さんが  
宮川興業より  
表彰されました！

