

九州・関東圏を地盤に、総合建設コンサルタントを手掛けるジーアンドエスエンジニアリング（福岡市）の児玉和久社長は、いち営業マンから上り詰め、13年から社長を務めている。時代変化のなかで、建設コンサルに求められる仕事の幅は広がっており、チャレンジ精神を持った、幅広い総合的な知識を持つ技術者を育成し、「国を創り、国を守る。」を合言葉に、街づくりに貢献していくことを目指している。

「自治体の予算や課題の解決策を提案し計画策定を支援する」

■幼少の頃から剣道に打ち込み、他者との比較ではなく「己に勝つ」ことを信条に生きてきた。剣の道を追究する道もあつた。剣の道を追究する道もあつた。飛び込んだ。素人同然で建設コンサル業界にたが、ビジネスへの関心が強く、大学卒業後、地元の建設会社

「国民の生活と生命を守るという高い志を持って仕事に向き合う」

ジーアンドエスエンジニアリング 社長
児玉 和久氏(51歳)

こだま・かずひさ / 1969年4月22日生まれ、福岡市出身。6歳から剣道に打ち込み、剣道の強豪校として知られる北九州市の常磐高校剣道部時代には、何度も全国制覇を経験する。福岡大体育学部卒業後、1995年に同社入社。営業本部長、常務取締役、専務取締役などを経て2013年1月から現職。座右の銘は「敵は己なり」。武士道に通じる精神を人生の軸としている。

に就職しましたが、その会社が政治家を輩出していたので、政治絡みの雑用が多く、希望していた営業職ではなかったこともあり3年で辞めました。その後、人の紹介で当社の営業マンとして入社することになったわけですが、建設コンサルタントがどんな仕事なのか業界の知識もなく、しばらくは日々、目の前の仕事をこなしていくことに精いっぱいでした。当時は今のように電子入札ではなく、発注元である自治体が開催する現場説明会や入札などで現地に出席かねばならず、1日に400〜500キロ移動しながら九州一円を忙しく飛び回っていました

「当社は1973年に東京で設立され、旧道路公園の道路や橋梁の設計などを手がけていました。ただ、関東圏にはスーパー大手の建設コンサルがいますので、将来性を見越して、創業者の出身地である福岡市に本社を構えることにし、現在も九州と関東圏を営業地盤にしています。関東では東京都建設局優良工事等表彰を3年連続受賞するなど数多くの実績を残しています」

「建設コンサルの仕事は一言で表せば土木設計ですが、重要な社会インフラである道路、橋梁、河川、公園の設計のほか、地質調査、測量など、その業務は幅広いものがあります。そのなかで営業は、自治体が工事発注する前の計画段階から携わり、予算や課題の解決策などを提案し計画策定のお手伝いをするのが重要な仕事です」

「実際に建物を建てるのはゼネコンですから、建設コンサルの仕事は目に見えるものではありません。例えば、03年、ゲリラ豪雨で福岡市の御笠川が氾濫し、JR博多駅周辺が水没するなど甚大な水害が起きましたが、翌年、市の緊急浸水対策で山王公園雨水調整池を設計しています。春日市でも同規模の地下ダムを設計しました。国民の生活を支える社会インフラを設計しているわけですから、国民の生活と生命を守るという高い志を持って仕事に取り組んでいきます」

「倒産危機もチャンスに。下請け仕事で原価能力を身に付ける」

「当社には1973年に東京で設立され、旧道路公園の道路や橋梁の設計などを手がけていました。ただ、関東圏にはスーパー大手の建設コンサルがいますので、将来性を見越して、創業者の出身地である福岡市に本社を構えることにし、現在も九州と関東圏を営業地盤にしています。関東では東京都建設局優良工事等表彰を3年



■九州一円を駆け回りながら実績を重ねる日々を送っていたが、民主党政権の誕生などで公共事業が激減。同社も例外なく影響を受け、いつしか倒産がうわさされるようになった。

「インフラ整備を取り巻く環境

が激変し、営業基盤の強化が喫緊の経営課題となっていました。そのため、営業本部長の傍ら、長崎県の開拓を指示され、月曜から金曜までホテル暮らしをしながら踏ん張り、1年目で長崎営業所の売り上げを倍にしました。2

年目はさらに1・5倍、伸ばしましたが、今度は佐賀県に行くように命じられます。ゼロどころかマインナからのスタートに、投げやりな気持ちにもなり、辞表も何百通も書きました。それでも腐らずに営業開拓に精を出し、今では重要なマーケットになっています。その後、本社に呼び戻されましたが、驚いたことに経営状態はボロボロで倒産二歩手前だったのです」

「当時の社長とは毎日、真夜中まで経営改革に関する会議を重ねました。その改革断行のため、社内では摩擦も起きましたが意に介しませんでした。そんななか、1年間の指名停止という思わぬ大ピンチも重なりました。いよいよ倒産の2文字が現実味を帯びてきましたし、私自身も覚悟していました」

「どんな業界でもそうですが、元請けは100%の金額で受けた仕事を下請けに出していくわけですが、建設コンサルの場合も同様で、元請けが受注した金額から低い価格で下請けに出します。さらに孫請けになると、さらに低価格になります。つまり原価率が低く抑えられているのです。建設コンサルは人件費がほとんどを占めていますので、建設会社のように資材コストが掛かるわけではありません」

「元請けが当たり前だった社内の技術者は下請けの仕事に不満タラタラです。ただ、私は以前から当社の、元請けとして、ぬるま湯に浸かったような仕事を苦々しく思っていました。彼らのプライドを打ち壊すことを覚悟で、下請け仕事の受注に精を出しました」

「結果として下請けの原価能力を身につけた元請け会社となったわけですから鬼に金棒です。狙いはスバリはまり、指名停止が明けた翌年には、過去最高の売り上げを記録することができました。今では競争入札になっても滅多なことでは他社に負けることはありません」

「しかも、指名停止だった時は公共事業を絞った民主党政権でしたが、その後自民政権となり、公共事業が復活してきました。仕事は増えましたが、同業他社は人をリストラしていますので、仕

事を引き受ける能力がありません。当社は人を残していましたので、業績はすぐに回復していきませんでしたし、併せて会社の体質も強くなっていたのです」

「チャレンジで仕事の領域広げ、総合型の技術者を育成する」

■時代変化に対応できる若手技術者の育成に力を入れている。ベテラン技術者からの技能伝承とともに、専門が偏らない総合型の技術者の育成を目指している。

「少子高齢化の流れの中で、大学の理工系が少なくなり、建設業界でも全体的に技術者が足りなくなっています。特に東京一極集中が強まり、九州には若手の技術者がいないのが実情です」

「技術者が一人前になるには10年はかかります。技能継承は言葉では簡単ですが、すぐに実現できるものではありません。一度は引退したベテラン技術者を連れてきて、若手を鍛えてもらっていますし、当社の若手は最初からいろんなチャレンジをさせているので、他社と比べて成長が早いのが特徴です」

「ただ技術者は営業とは違って

柔軟な発想が足りません。専門分野は優秀な

んですが、他の分野には怖がつて、なかなか手を出そうとしない傾向があります。そこで、例えば大学で道路を勉強してきた若手にも

河川や橋梁に関する資格を取らせたり、異なるジャンルの知識を持たせるように努めています。当社は行政にさまざまな提案をしなければなりません、橋梁



の設計でも、河川や地質などの関連項目も加えた総合的な知識が求められているからです」

「また、通常の建設コンサルではない仕事も積極的に受注しています。福岡県発注では移動水素車を設計していますし、最近では道の駅の交通案内板のリニューアルも手がけることになりました。当然、経験がないことを理由に社内

には戸惑いの声が上がりましたが、世の中で一番強いのは経験した人間だと説得しています。変化に対応できる人材でなければ今後生き残っていくことは難しくなるでしょう」

「若手育成に関してはもう一つ、昭和的なコミュニケーションを推奨しています。昨今は人に関心を持たない、無駄なことをしない風潮が強いことからすると、時代に逆行しているのかもしれませんが、人となりを知り、上司が声をかけて、しっかりと部下の様子を把握しておくことが大切です。一緒にキヤンプに行ったという話も入ってきていますし、実際、以前と比べて離職率も下がってきています」

「技術者を含めた若手人材を育てることは一筋縄ではいきません。今も一番の経営課題となっています。ただ、今後も会社の規模感をむやみに追求していくつもりは全くありません。地域社会を支える重要な社会インフラである道路や橋梁、河川などの企画、設計などを通じて、地域の安全安心を守る技術者を一人でも多く育成し、「国を創り、国を守る」精神を持った日本の社会の役に立つ存在になってくれることを願っています」