



今野辰哉

こんの・たつや
株式会社開成測量設計社
代表取締役

1970年生まれ、日本大学土木工学科大学院を卒業後、大手建設コンサルタントに就職。その後、家を建てるための開成測量設計社に入社。父である先代が病に倒れ、2010年に代表取締役就任。また、11年に発生した東日本大震災では全社一丸となって復興に尽力した。創業者、先代の想いを未来へつなぐ意味を込めて「勇進」という経営理念を掲げ、美しく住みよい地域づくりに貢献している。

塚本祐馬・ブレインマーケティング・ビジネスコンサルタント 他県の同業他社で3年間ほど修行した後、父上が経営していた開成測量設計社に入社したそうです。入社後のタイムリンプには何か理由があったのでしょうか。

今野 親業・開成測量設計社代表取締役 父の健康問題があった

10年後をリードする 未来企業 108

「インフラドクター」というコンセプトを掲げ 経営改革と測量業界のイメージアップをはかる!!

1966年に創業して以来、測量業務を通じて道路や河川整備などの公共事業に携わりつづけてきた開成測量設計社(福島県郡山市)。公共事業の削減などの窮地を経て、現在は「インフラドクターを目指す」という目標を掲げ、自社の経営改革や測量業界の改革に臨んでいる。その牽引役である今野辰哉社長の夢と思いに開成ブレインマークスの塚本祐馬氏がアプローチした。

ので、測量に関する国家資格を取得できたのを機に地元に戻ることにしました。当時の測量業界は「3K(きつい、汚い、危険)」とあから「恰好悪い」「帰れない」をプラスした「4K」とも「5K」ともいわれ、さらに民主党政権が公共事業を削減するなかで、仕事がどんどん減って行くという厳しい時期でした。当然、当社の経営状況も厳しく、嫌みかしながら社員に「ボーナスや残業代を支払うのもひと苦労」といった有り様で、社員の昇給も長年滞ったまま



集合写真

でした。もっとも、父も社員の休日を増やしたり、個人貯蓄をつぎ込んだりして経営改善に取り組みたいのですが、状況はなかなか好転せず、「このままでは廃業必至」といった危機的状態にあったように思います。塚本 そういったなかで会社を引き継ぐことになったのです。経営者として辛いスタートだったかと思いますが、当時の心境はいかがでしたか。

今野 「どうすれば経営を立て直せるか」という一心で取り組んでいましたが、自分の経験不足もあり、毎日、悔しい思いをしていました。ところが、その後、東日本大震災が発生して事業環境が一変、業界全体が「復興」という大きな使命を抱えていると同時に、私はあらためてインフラの重要性を再認識し、「社会を支えるために変わらなければならない」と「測量業界のイメージを改善すること」を決定。父の健康状態も悪化し、家族も憔悴しきって

いる状況ではありましたが、社員と一緒に「皆で辛くなる」として経営改革に乗り出したのです。塚本 そして「インフラドクターを目指す」という目標を掲げたいですか。その目標やコンセプトについて説明いただけますか。



ドローンでの測量作業



明るい会議室での打ち合わせ

し、自分たちが経験してきたような辛い思いをさせたくないという一心で、若手社員の声に耳を傾け、一緒に業務改善などに取り組んでくれています。その姿には「次代を担った人財育成をしていこう」という気迫すら感じます。実際にありますが、そういって社員がいることを誇りに思います。塚本 今後の展望についてお聞かせください。

今野 これまで以上に社員の自律性を高めながら、時代の要求や変化に応じられる会社にしていきたいと思っています。そのために、私はトップダウンの改革を急ぐことをやめました。トップが先走る改革は往々にして結果を急ぐあまり、「人事で縛る」「カネを潰してやる」「フルマでプレッシャーをかける」といったことになりがちです。それが働き手が愛顧し、最終的に経営に行き詰まってしまっ

たからです。会社は社員一人ひとりの舞台です。皆が幸せな人生を歩むために、一人ひとりのコミュニケーションを大事にして、挑戦しやすいう風土づくり、仕組みづくりを力を入れていきます。塚本 そういった取り組みが、測量業界のイメージアップにもつながることを願っています。

の技術をどのように継承していくかという点に重点を当てています。一方でCS(顧客満足)を意識し、仕事の付加価値をいかに高めていけるかといったことも視野に入れ、新技術やR&D(デジタルトランスフォーメーション)を積極的に取り入れながら、中長期的な視点で業務改

善をすすめているところです。塚本 そういった取り組みを始めてからどのような変化がありましたか。

今野 大きく変わったのはベテラン社員たちの若手に対する向き合い方です。ベテラン社員たちは積極的に若手たちに技術を伝えてくれるようになりました。

の技術をどのように継承していくかという点に重点を当てています。一方でCS(顧客満足)を意識し、仕事の付加価値をいかに高めていけるかといったことも視野に入れ、新技術やR&D(デジタルトランスフォーメーション)を積極的に取り入れながら、中長期的な視点で業務改



塚本祐馬
つかもと・ゆうま
株式会社ブレインマーケティング

大平化学品メーカーで法人営業を担当。「業績を上げつづける仕組みづくり」に心血を注ぎ、多くの実績を上げてきた。クライアントが悩んでいる課題を特定し、仕組みを通じて解決することを得意としている。とくに経営計画書の作成やPDCAサイクルの仕組みづくりをベースにした支援スタイルは、クライアントから高い評価を受けている。

10年後のためのアドバイス

同社は創業から80年近くの歴史を持つ、地域で信頼されている会社のひとつです。「勇進」という経営理念を掲げ、美しく住みよい地域づくりに貢献することをモットーとしながら、今野社長はインフラドクターとして「測量・土木設計のプロとしての誇り」を持つことを大切にしています。また、最近では測量技術を導入しながら人材育成に努め、相乗力の強化をはかっているとのこと。福島県では東日本大震災以降の復興機能が落ちるのを見せる一方で、あらゆるプロジェクトや次世代を担う人材の確保といった課題が持ち上がっているそうなので、当社としてもコア・バリューやビジョンづくりなどの面から、同社を全力でサポートしていきたいと思っています。