

(株)ヒロサワ

百年超の伝統を受け継ぎ、
確かな技で未来を築く

TP TOP
INTERVIEW

株式会社 ヒロサワ

ひろ さわ まさ き
代表取締役 廣澤 正樹

木材加工の高い技術力と建設工事の実績に定評のある総合建設業者、株式会社ヒロサワ（本社：茨城県桜川市）の廣澤準吾会長と廣澤正樹社長に、創業の経緯

や社長のご経歴、事業内容、転機となった工事、強みや競争力、人材確保・育成への取り組み、そして今後のビジョンについてお話を伺いました。

（聞き手：弊社社長 大森 範久）

1921年に曾祖父が創業。 時代の変化を着実に捉え、業容を拡大。

創業の経緯についてお聞かせください。

社長 当社は1921年（大正10年）、曾祖父・岩渕一二三が創業した「岩渕指物店」に始まります。婚礼用の桐箆笥づくりが出発点です。曾祖父は最高級素材として知られる「会津桐」に強くこだわり、自ら会津の農家を一軒一軒訪ね歩いて良質な桐材を仕入れていました。職人としての腕に加え、商才にも長けており、

婚礼に関する情報を営業に結びつけながら事業の基盤を築きました。

現在、私は4代目です。2代目は職人氣質、3代目の現会長と4代目の私は商人氣質という違いはありますが、ものづくりの精神は変わらず受け継がれてきました。そうした伝統を大切にしながら、事業を拡大してきました。

貴社の事業拡大のきっかけとしては、どのようなことが考えられますでしょうか。

会長 今でこそ当社の主力は木工事ですが、当社はもともと指物（さしもの）が中心の会社でした。指物とは釘や金物を使わず木材を組み上げる、非常に高度な技術を要する仕事です。ただ、時代の変化とともに、建具の主流が合板製品へと移っていきました。そうした中、1963年（昭和38年）に地元の高校から「フラッシュドア」の製作依頼を受けたことが、大きな転機となりました。「フラッシュドア」とは、角材で組んだ骨組みの両面に合板などを貼って仕上げたドアで、ちょうど市場に流通し始めた時期でした。

当時は、会社の将来を見据えて新たな事業の柱を模索していた時期でもあり、従来の仕事に加えて新しい製品にも対応していく必要があると判断しました。その後、1965年（昭和40年）前後には合板製法への取り組みを



取材風景 左から：大森 範久社長、廣澤 正樹社長、廣澤 準吾会長、常陽銀行 岩瀬支店 関根 宏明支店長

進めるとともに、公立高校では校舎の鉄筋コンクリート造への建て替えが進んだことから、屋内の建築木工事の受注が増加しました。こうした変化に着実に対応できたことが、当社の事業拡大につながったと考えています。

大手ゼネコンに入社後、さまざまな経験を経て、自身の意思で当社に入社。

時代の変化に着実に対応することで事業を拡大されてきたんですね。ここで、正樹社長のご経歴についてお聞かせください。

社長 私は県立高校を卒業後、都内の大学に進学しました。大学3年生の頃は就職氷河期で、当初は会長の勧めもあり、旧財閥系の材木商社に進む予定でした。しかし、同期の友人たちが懸命に就職活動に励む姿を見て、親が用意してくれた道をそのまま進んでよいのか悩むようになりました。そして、「自分の力を試したい」「自分の人生は自分で決めたい」と考えるようになりました。

大学4年生の4月に、父にその思いを電話で伝えたところ、返ってきたのは「好きにしろ」という意外な言葉でした。この一言に背中を押され、建設業界を志して就職活動をはじめました。大半の大手企業の採用はすでに終了していましたが、最終的には関西系のゼネコンから内定をいただきました。

大阪の老舗ゼネコンに就職されたんですね。

社長 本社は大阪ですが、勤務先は東京で、約3年

10か月在籍しました。入社当初は総務に配属されましたが、自ら希望して2年目の夏に営業へ異動しました。そこで、国土交通省や文部科学省、成田空港などの大型案件に携わり、仕事の基礎を学びました。

その後、26歳のとき、地元の茨城で桜川市の誕生に向けた動きが進行しはじめ、桜川市をはじめ県内にも多くの案件があることを知りました。これを機に地元に戻ることを考え、自ら清水建設株式会社を志望し、入社することができました。常陽銀行本店の看板工事を皮切りに約7年間在籍し、幅広い知識と実務経験を習得しました。

そして、貴社に入社されたんですね。

社長 はい。33歳のとき当社へ入社しました。清水建設株式会社に入社した当初から、5年ほど社外で経験を積んだうえで、いずれ当社に戻る考えでした。

ただ、家族や会社から戻るように言われたことは一度もありません。最終的には、自分で時期を見極め、自分の意思で戻ることを決めました。

会長 親の立場からすれば、子どもに「絶対に後を継げ」と求めるのは酷なことです。

職人をまとめ、業績を伸ばし、人が集まりにくく、人材も限られる厳しい環境の中で経営を切り盛りして

いくのは、並大抵のことではありません。

ですから、10年先、20年先を見据えたとき、身内が必ずしも家業を継ぐ必要はなく、それぞれが別の道を歩んでもよいと私は考えていました。

主力はゼネコンの一次下請けで受注する木工事。 大型プロジェクトを経て次のステージへ進展。

正樹社長が4代目として事業承継されたことで、順調に業容を拡大されてきたのですね。ここであらためて、貴社の事業内容についてお聞かせください。

社長 当社は、木工事を中心に、建具や家具の製造まで幅広く手がける木関連の専門工事会社です。主力はゼネコンの一次下請けとして受注する木工事で、売上の約7割を占めています。地元の桜川市内でも多くの施工実績があり、近年では桜川市生涯学習センター「さくらす」の施工にも携わりました。さらに、近年では老人ホームや幼稚園などの案件についても、元請けとして受注できるようになりました。

これまでの長い歴史のなかで、印象的な工事はございますでしょうか。

社長 特に印象に残っているのは、社内では「R2プロジェクト」と呼んでいた、特別養護老人ホーム「りつりんそう栗林荘」2号館の新設工事です。栃木県下野市で進められたこの案件は、木造延床面積800坪、当社の請負金額が2億円にのぼる、当社にとって極めて大規模なプロジェクトでした。年商がまだ7億円ほどだった当時、この規模の工事を手がけた実績は当社にはまだありませんでした。



R2プロジェクト

清水建設株式会社からお話をいただいた際には大きな挑戦だと感じましたが、この工事をやり遂げることができれば、会社が次のステージへ進むきっかけになると考え、受注を決断しました。

さらなる業容拡大に向け、大型案件の受注に踏み切られたのですね。

社長 実は、この工事の受注には会長が猛反対しました。これまで、経営の節目で大胆な決断を重ねてきた会長ですが、この案件については極めて慎重でした。

最大の理由は、人員の確保です。工期を守るためには、多くの大工職人が必要でしたが、自社で確保できるのは半分程度にとどまり、残る人員をどう確保するかが大きな課題でした。

さらに、遠方から職人を集めれば人件費や交通費の負担が増えます。一方で、この工事に人員を集中させれば、他の案件を受ける余力がなくなります。つまり、会社として大きなリスクを抱えながら、この大型工事に専念せざるを得ない状況だったのです。

会長 工期を守るためには、30人の大工職人を2か月間、毎日現場に送り続ける必要がありました。受注後は、約45社の協力会社に一社一社電話をかけ、「一人でもいいから職人を回してほしい」と依頼しました。

工事が軌道に乗るまでは、「3代にわたって続いてきたこの会社を自分の代で終わらせてしまうのではないか」という不安が頭から離れず、眠れない日々が続きました。

大型工事の受注の背景には、大変なご苦勞があったのですね。

社長 はい。しかし、最終的には工期どおりに無事竣工を果たし、この実績は私を含む全従業員と会社にとって大きな自信となり、その後の大型物件の受注へとつながりました。

当社は昔から工期厳守に強くこだわっており、その姿勢は代々受け継がれています。当社が担当する工事は、工程の最後に現場へ入ることが多いため、前の工程に遅れがあっても、最終的には工期に間に合わせなければなりません。そのため、必要に応じて外部の職人を手配し、追加費用をかけてでも対応しています。こうした姿勢が、お客さまからの信頼につながり、次の受注にも結び付いていると考えています。

現在、大工人材の不足が進む中でも、当社は北関東でも有数の実績を持ち、関東圏でも高い競争力を発揮しています。

6名の中核人材が、他社にはない大きな強み。 工期厳守への強いこだわりで、お客さまの信頼を獲得。

他社との一番の違いはどのような点にあるのでしょうか。

社長 当社は、工事費だけを比べると他社より高く見えることがあります。しかし、それは現場を安定的に運営するための体制を整えているからです。当社には、現場全体を取りまとめ、必要に応じて社長の代理として判断できる中核人材が6名います。彼らは、現場の人員配置や職人の手配、外注先への依頼までを含めて全体を俯瞰し、状況に応じて柔軟に対応できる点が強みです。現場を円滑に回すには、こうしたマネジメントを担える人材が複数いることが、他社との大きな違いであり、強みだと考えています。

中核人材の存在が、現場を円滑に回し、工期の遵守にもつながっているわけですね。

社長 現場では、職人の配置や工程管理を的確に行うことが欠かせません。しかし、多くの会社ではその役割が社長に集中しやすいのが実情です。

一方、当社には、中核人材6名に加えて現場を支える社員・職人も15名おり、大型案件にも組織的に対応できます。こうした体制があるので、技術力だけでなく、効率を重視した現場運営が可能です。短納期の案件にも柔軟に対応できる点が、当社の強みだと考えています。

職人集団による高度な木工技術力が競争力の源泉。

短納期にも対応できる中核人材の存在は大きな強みですね。

会長 はい。加えて、当社には木工職人集団がおり、現在も高い技術力で現場を支えています。中でも40代の筆頭職人は、難度の高い仕事にも柔軟に対応できる存在です。

たとえば音楽講堂の建築では、音の反響を踏まえた複雑な曲面壁を、設計図どおりに施工しました。こうした高度な加工に対応できる職人は、県内でもほとんどいないと思います。



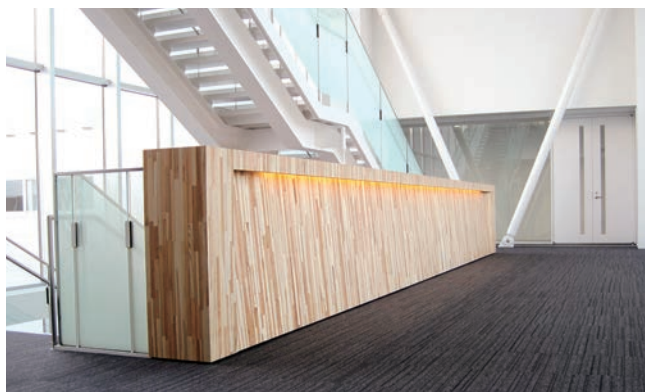
流通経済大学 新2号館（茨城県龍ヶ崎市）
（清水建設社長表彰受賞作品）



東北自動車道 羽生PA上り お土産売り場（埼玉県羽生市）

職人集団とは、社内で育成された職人の方々なのでしょうか。

会長 はい。当社では約45年前に青森県出身の職人集団をまとめて採用し、正社員の木工職人として迎えました。これが当社にとって大きな転機となりました。これを契機に、高度な木工技術を建築分野へ展開できるようになり、お客さまから高い評価をいただくとともに、その技術は後進の若い職人たちへと着実に継承されています。木材を削る、組む、くり抜くといった伝統技法は、テーブルや格子戸などにも生かされており、当社ならではの強みになっています。



つくば市内研究所（茨城県つくば市）



みどりの学園（茨城県つくば市）

人材の確保と育成は大きな課題。 福利厚生充実や給与の見直しも検討中。

職人集団に支えられた高度な木工技術力も大きな強みなのです。

社長 はい。一方で、現在の職人は15人ほど在籍しておりますが、高齢化が進んでいます。そのため、人材の確保と育成は大きな課題です。来年4月の高校新卒者

の採用に向けて具体的な施策を検討しているほか、他社にはない仕組み作りを通じて差別化を図っています。今年4月には大卒者2名が入社しており、今後も若手の採用と育成に注力していく考えです。

人材の確保・育成はどの業界でも大きな課題ですね。

社長 入社後すぐに辞めてしまうこともあり、人材確保と育成は簡単ではありません。だからこそ、職種を問わず、建設業の魅力を丁寧に伝えていくことが重要だと考えています。

その一環として、当社では8月1日から完全週休2日制を導入します。あわせて、福利厚生充実や給与の見直しも進め、より働きやすい環境づくりに取り組んでいきます。

組織的な改革に向けた従業員の給与体系の見直しについての対応状況はいかがでしょう。

社長 給与水準は、今後の状況を踏まえながら見直していきたいと考えています。ただ、給与は社長の一存で決めるものではなく、社員にきちんと説明できる制度として整えることが大切です。

さらに、賃金は一度上げると簡単には下げられないため、慎重に判断する必要があります。その一方で、賃金は従業員の生活の基盤であり、やりがいで支えられるものではありません。給与体系の見直しは、避けては通れない課題です。

中小企業では制度改定そのものが簡単ではありませんが、重要な経営課題として今後も対応を検討していきます。

業界日本一を目指す。

業容拡大に向けM&Aも検討するが、慎重に対応。

経営に対する想いについてお聞かせください。

社長 経営に対する想いとしては、会社をさらに成長させ、将来的には業界日本一を目指したいと考えています。現在、当社の売上は約12億円です。規模で上回る会社は数多くありますが、当社には高い木工技術力をはじめとする独自の強みがあります。その強みをさらに高める一方で、他社の優れた点も積極的に学び、持続的な成長につなげていきたいと考えています。

そして、着実に事業を拡大し、10年後には関東一の、20年後には日本一の、木関連専門工事業者を目指します。

さらなる業容拡大に向けて、M&Aも検討されているのでしょうか？

社長 状況次第では、M&Aも検討したいと考えています。ただ重要なのは、買収後にその会社を適切に管理・運営できるかどうかです。

買収先の社長や社員のモチベーションをどう維持するか、どこまで仕事や権限を任せられるかなど、慎重に判断しなければなりません。また、優良な会社が常にM&Aの対象になるとは限りません。

そのため、総合的に判断したうえで相手先の考えや条件に十分納得できなければ、交渉を進めることはありません。

ビジョンは一人ひとりが主体的に考えて行動できる会社づくり。

自由な新しい交流の場を築きたい。

社長が考えているビジョンについてお聞かせください。

社長 私は、社員一人ひとりが自分で考え、主体的に行動できる会社を目指しています。

これからは、上から細かく指示を出して社員を動かすのではなく、どうすれば会社にとってプラスになるのかを、社員一人ひとりが考えて行動することが重要です。

たとえば、決められた時間をただ消化するのではなく、仕事の状況に応じた柔軟な判断が必要です。朝が早ければ、その分早く仕事を終える。予定より作業が早く終われば、コストを意識して、遠方であっても一般道で戻る。そうした小さな判断の積み重ねが、会社全体の力になると考えています。

一人ひとりの主体性が高まれば、組織はもっと強くなります。そうした会社にしていくことが、私のビジョンです。

読者へのメッセージをお願いいたします。

社長 現在、私は、清水建設株式会社茨城地区の協力で構成される親睦団体において、若手の会の会長を務めています。多くの若い社長と交流し、その中で業界内のつながりの大切さを強く感じています。

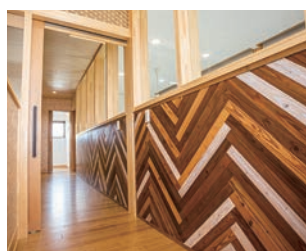
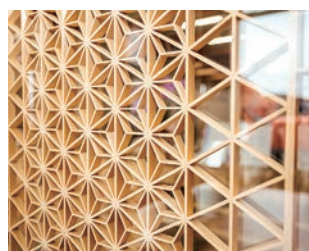
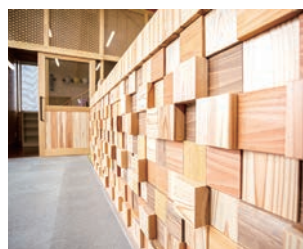
一方で、既存の組織の枠を超え、建設業に関わる人たちが気軽に情報交換できる新しい交流の場も必要だと考えています。商工会や建設業協会、工程ごとの組合、地域ごとのつながりなど、さまざまな枠組みがありますが、それとは別に、今後を担う若い社長や社長候補のメンバーで、業種の垣根を越えて交流できる場をつくりたいのです。

次の時代に向けて、人を通じて人をつなぎながら、自由で新たな交流の場を築いていきたい。それが今、私の考えていることです。業界には多くの課題がありますが、そうした場を通じて知恵を出し合い、連携を深めることで、課題を乗り越えていけると考えています。

PRをお願いいたします。

社長 当社の強みは、長年培ってきた木工技術力と、豊富な知識・経験です。複雑な木工事や大規模な建設工事にも対応しており、品質と工程にこだわった施工を提供しています。この度、100年を超える歴史の象徴となる新社屋を完成させました。当社の技術力が結集されておりますので、多くの方々にご覧いただければ幸いです。

また、木工事をはじめ、各種工事のご相談がございましたら、ぜひお気軽にお問合せください。



柱のない開放的な空間と、随所に組子細工を取り入れたこだわりの新社屋

COMPANY PROFILE 株式会社 ヒロサワ

会社沿革

1921年(大正10年)	岩渕一二三が現・桜川市西飯岡において岩渕指物店を創業する	1991年(平成 3年)	協定会「広栄会」を設立する
1928年(昭和 3年)	前会長 廣澤栄次郎が岩渕指物店へ丁稚	1993年(平成 5年)	本社を現在地に移転する
1945年(昭和20年)	前会長 廣澤栄次郎が現・桜川市岩瀬において岩渕指物店を引き継ぎ木製建具工事、家具工事を主とする「広沢木工所」を創業する	1998年(平成10年)	現会長 廣澤準吾が2代目代表取締役役に就任する 社名を「株式会社ヒロサワ」へ改める 栃木県宇都宮市に「宇都宮営業所」を開設する
1963年(昭和38年)	ゼネコンの下請として、RC建築の内部造作工事を開始する	2003年(平成15年)	鹿嶋市に保養所を開設する
1979年(昭和54年)	個人経営の「広沢木工所」を法人化し「広沢木工株式会社」とし、初代代表取締役に廣澤栄次郎が就任する	2004年(平成16年)	資本金を4,000万円に増資する
1980年(昭和55年)	法人化に伴い東北地方から造作大工を多数雇い入れ、木工事・木製建具工事・家具工事を統合して請け負える体制を強化する	2017年(平成29年)	ISO9001:2015、ISO14001:2015取得 清水建設株式会社本社より「優秀取引業者賞」を受賞
1989年(平成元年)	栃木県小山市に「小山営業所」を開設する	2019年(令和元年)	会社設立40周年式典を実施 廣澤正樹が3代目代表取締役に就任する
		2025年(令和 7年)	新事務所着工
		2026年(令和 8年)	新事務所完成

会社概要

株式会社 ヒロサワ

代表取締役会長 廣澤 準吾

代表取締役 廣澤 正樹

本 社 〒309-1222 茨城県桜川市長方139-3

T E L 0296-75-2713

F A X 0296-75-1080

U R L <https://hirosawa-build.co.jp>

宇都宮営業所 〒321-0102

栃木県宇都宮市江曾島字新堀1428-4

T E L 028-645-3800

小山営業所 〒323-0807

栃木県小山市城東2丁目105-13

T E L 0285-22-6770

資 本 金 4,000万円

従業員数 ・大工16名
・建具工7名
・家具工5名
・一級建築士1名
・二級建築士3名
・一級施工管理技士4名
・二級施工管理技士2名

事業内容 建築一式工事／住宅工事／木工事／木製建具工事／家具工事

建設業許可 茨城県知事許可(特04)第30098号
認証取得 ISO9001、ISO14001

主要取引先 清水建設(株)、株木建設(株)、株小葉建設、(株)板橋組、鹿島建設(株)、常総開発工業(株)、(株)山本工務店、(株)小池住建、(株)熊谷組、(株)銭高組、松浦建設(株)、江間忠木材(株)