

dezeen  
awards<sup>2025</sup>  
in partnership with



## Kitaoka Group Head Office Building Renovation by WATARU ARCHITECTS



北岡組本社大規模改修工事

世界最大級のデザイン賞 Dezeen Awards 部門別 Winner  
日本空間デザイン賞 審査員特別賞 , DFA アジアデザイン賞 Awards of Merit 賞



# 松久社長 × 北岡社長 対談

大成ハウジング四国株式会社 松久社長  
同社を大いに語る

北岡社長

大成ハウジング四国は平成18年1月設立ということで、約19年経ちました。社長も創業社長の伊藤社長から変わったというこですが、約20年経つにあたって、まずはどういう感想を持ちますか。

松久社長

会社が10年以上存続するのは極めて難しいことだと考えおられます。

社長に就任して、2期目ですけれども、これまで副社長、その前が常務でした。その間も多々いろんな問題があつたことを覚えてます。扱ってきた商品が住宅です。この業界はクレームがつきものと言われています。長きに渡つて、お客様がいて、今はリフォーム事業もしております。そしてリフォームは住宅のお客様を引き継いでるわけですからお客様に安心感を与えてきて、企業として存続してきた。今までの伊藤社長の功績というか、偉大さを日々感じております。

北岡社長

営業マンのときの苦しみと、社長になつてから苦しみは、どんな記憶が残つてますか。

松久社長

入ったときには、僕はリクルートみたいな会社が好きで江副さん好きだったんですね。【自ら機会を創り出し、機会によつて自らを変えよ!】という言葉が好きでした。

リクルートっていうのは、野に放り出された営業っていうイメージがあつて、入つて自分で構築していく。ハウジングに入つたときは、何もかもほつたらかしだつたので、なんかリクルートに似てると思いました。最初は良かつたんですけども、いざほつたらかしつていうのは、絶対売らなきやいけないっていう意識が低かつたっていうのもあつて、なかなか売れずに苦しんだ時期がありました。展示場も古くてお客様が入つてこなかつたり、お客様を訪問しようにも行く先がなくて途方に暮れる日々があつたり。それは僕ら営業マンは皆そうだつたと思うんですけども、窓訪もしたし、夜訪もしたし、朝訪もしたし、お客様から『どうやつたら松久さん諦めてもらえるんですか』って言われることもありました。そういう最初の産みの苦しみが営業はありました。

北岡社長

営業マンのときの苦しみと、社長になつてから苦しみは、どんな記憶が残つてますか。

員がいて、生まれてから育った友達とか学友とかも違う、もういろんな方がいます。我々は北岡グループに属しているので、ばなりません。北岡グループには北岡グループのCEOがおられて、CEOが考へてのいろんな社員も同じ方向を走らなければなりません。

我々は北岡グループに属しているので、社として、役割を果たさなきやいけない。ハウジングの社員一人一人にも、その先に大きな北岡グループとしての目標がある。それを彼ら彼女らに見せなきやいけない。いくらかでも感じさせてあげなきやいけない。でも彼ら彼女らからしたら日々の生活、日々の営業の方が、また日々の建築の管理の方が大事なんですっていうところと、それを両立させなきやいけないという難しさ。あとは、時代に逆行するんですけども、結構パワハラ的なこともしてると思うんで、それでもついてきてもらわなきやいけない。

なんですかね社長業というのは。実は僕はずつと社長になりたかったんですけれども、一番難しいなと思うのは、利益は必ず上げなきやいけない、会社だから、任せられている以上は黒字にしなきやいけない。一緒に船に乗せてあげなきやいけない。負ってるもんがちょっと違うようになつたのが、社長と営業マンの違いですか。責任を取らなきやいけないっていうか、今、仲間（社員）にも覺悟を求めてるんですけど、

覚悟を本当に求めていいのかなと思いながらも、パワハラ的に覚悟しろ覚悟しろって言つてるんだけど。やつぱり社長と営業のながら我々はその北岡グループの中核の会社として、役割を果たさなきやいけない。

逆に社長業の一番楽しいのは、仕事がうまくいくってね、みんなで美味しいもの食べて、今までより美味しいもん。今期、みんなに美味しいもんを食べさせてるんですよ。1回しかまだ出来てないですけど

ちょっと寿司食べさせたりして、酒飲ませたりして、その様子を見てるのは楽しいですよ。

僕らが肌で感じてこうしたらしいんじゃないかと思うけど、観念が邪魔するんですね。でも理屈っていうか、「いやそんな今までしてきてしなかつたですよ」とか、「そんなこと我々の常識ないですよ」とか。そういう観念が邪魔してるんだけど、でも感覚的にはこっちした方がいいんじゃないかなって感じてることが今までずっとあって、それが社長業になると、こっちの方がいいんじゃないかなって、それが社長業になると、こっちの方がいいんじゃないかっていうのを、もう無理やりやらすことができる。その感じたものを感じたままに出来ないストレスがものすごい減ったんですよ。今まで、「なんできれど、これ、ずばつと言わんのだろう」とか、思うところがありましたね。

松久社長

伊藤相談役、前の前の社長が相談役になられて、伊藤相談役が社長の時期が長かつた。一番感謝してるところは、僕らハウジングが冒險できる、僕らが夢を見られる、他の事業ができるというのは、基盤のリフォーム部としての売り上げが立つという

それはすごくありがたい。それと伊藤学校みたいななところがあつて、社員の方がみんな素直で真面目ですね。それが良い面も悪い面もあるんですけどそれはすごく感謝します。三つ目に感謝してるのは、伊藤相談役は質素儉約型だったので、その質素儉約が社風としても会社に染み付いています。相談役の頃からいた社員はもう質素儉約に慣れてる。私が社長になって、北岡組と北岡グループと同様に福利厚生を上げて、いこうという理念のもとに、我々も福利厚生を上げていています。給与も上げて、いつでいますけれども、それが当たり前だよねっていう感覚がハウジングの社員になります。そこから社員への要求水準としては、我々は「壮大な目標」を掲げています。その目標は、もう10年先も一部共有しても、そこまでしてもらわないと、非常に理解してもらつていうことは、常に日々コツコツ言い続けておかないと、非常に難しいよね。やはり古くから言われていた凡事徹底というか基本的なことをコツコツやるっていうことは、もう本当に毎日毎日同じことを言い続けていかないと会社の社風・文化にはならないっていうのを、私ももう社長業を40年近くやつてるので、痛感します。その中で大成ハウジングはまだ20年近くなんですね。これからだと思いまますけど、松久社長が社員の人を見て、どうあつてほしいし、やっぱ感謝してるところもあるし、「まだまだ」だつて思うところもあるし、ちよつとその辺のところの社員像というか、何かその辺思うところはどうですか？

北岡社長

最近よく北岡組が創立100周年まであと15年という「100周年ロードマップ」を作ろうと、R100計画表と内訳は作つ

令和8年1月1日

らい育てなきやいけないとか、この人間は  
どれくらいになつておかなきやいけない、  
ましてや部門長の自分はこれぐらいはでき  
なきやいけないっていうそういう大きな流  
れの中の視点を持つてる部門長にまで僕はま  
だ彼らを育てられてないので、そういうと  
ころはちよつと今からだなつてっていうところ  
はあります。

北岡社長

お客様との交渉の領域が非常に少ない。ところが、ゼネコン仕事、入札仕事になると、特に民間工事なんかは、お客様に対しての提案営業もやらなきやいけないし、お客様の予算と図面の予算が合わないというよくあることの中で、いろいろ折衝もしなきやいけない。言われっぱなしの営業ではもう全然話にならない。色の違うところのギャップで、相当今まで苦労してきたように見受けますし、今も苦労してるように思いますが、ただ沖野さんていうベテランの方が入ってきてくれて以降は、だいぶ景色も変わったように思いますけど、今言つた

その住宅営業、住宅の現場の進め方、あるいはそれでない民間建築、入札の営業現場の進め方の違いのところは、松久社長はどういうふうな理解をされますか。

思つてたんだすけれども、やつと今期取れるようになつたんです。まず入札ひとつでみても、分析であつたり、調査であつたり、そういうリフォームとか住宅とは違うまず分析業務があつて、入札の値決めとかがあるんです。

そして一番違うと思つたのは民間の競争です。香川県は特に建築だけで食べる建築会社が多くて、その中で競争で民間を取つていくということになつたときに、今までのリフォームとか住宅がやつてたような、今から見たら緩い下請けからの見積もり徴収の仕方とか、緩い決済前の段取りとかつていうのはもう全く通用しなくて、そういうしてたら全く取れないっていうことに直面した。とにかく、打ち合わせを大切にし議事録を取るであつたり、そういう凡事徹底の積み重ねがないと、建築の民間とか入札とか、取れないんですね。建築つてど

この会社かしてても結局同じものか建つ。どこで差別化するかって言つたら、もう細かいところの積み上げで、その積み上げからお客様にもたらす利益とか我々の附加価値とかっていう、なんていうか、見えない露を積み上げていく。僕らはドラスティックな差をお客様に見せることはできないので、小さい凡事徹底の積み上げが、結局のところ、差になつていってその細かい差の積み上げ、お客様に接する際の議事録をきちんととつてたり報連相をお客様にきちっとしたり、そういう細かい積み上げのところと、あと決済前の細かい調査の積み上げそれと、「執念」ですね。もう「執念」を持つて下請けと話す。「執念」を持つて決済前に工事原価を切り詰めるつていう意思がないと、その意思がものすごい結果に影響するっていうのが建築だと思ってます。でも「執念」を持つてとか言つたって、「執念」

A man with dark hair and glasses, wearing a dark suit and a patterned tie, is seated at a table. He is resting his chin on his right hand, which is propped up by his forearm. He is looking down at a white document on the table. The document has some text and diagrams, but it is not clearly legible. The background shows a room with vertical blinds and a blue wall.

北岡眞文 株式会社北岡組 CEO  
今 年 社長 就任 39 年 目 を 迎 え る

とかつていうのは簡単に持てないので、もうそれはルール化して、こういうルールでやります、こういうルールでやりますってやらしきる。そういうのが非常に大事な分野であるのが建築の民間と入札です。その部分がさつき言つた、日々のお客様との細かい積み重ねの信頼関係の構築が土台になつてゐるリフォーム工事と、その対比の民間の建築とか入札大きく違う点です。日々の細かい積み重ねが他社との差別化の土台になり、次に決済するまでの下請け等の交渉とかそういう厳しさの部分の両面をやりきる執念が大きく問われるのが民間建築と入札です。企業と企業のせめぎ合いいつていふか、そういうのが非常に求められるのが、一般建築であり入札だと思つていて、そこは違うと思つてますね。



松久賢一 大成ハウジング四国代表取締役社長  
2005年8月入社

北岡社長

松下社長になつてリフォーム部に大原統括部長を抜擢して、彼を中心今、まとめて伸びていこうとしている。その中で松山で新しく1人入つたし、高知にも1人入つたと。一般建築、そして入札の方の領域に

も若手が1名入り女性も入つてきたと。こ  
ういう質の違う2部門がある中で、同じ技  
術者同士と言えど、なかなか意思の疎通と  
かシナジー効果が期待しづらいところがあ  
るんですけど、まず全員をどういうふうに  
その連携を、いわゆる飲みニケーションを  
含めて連携をとつていくのか。あるいはど  
ういうふうな両部門の意思の疎通を図ろう  
としているのか。その辺でちょっと具体的  
な考えがあれば教えてください。

松久社長

やつぱり顔が見えないといけないので、  
全員が集まる機会を作つて、飲みニケー

ションつていうのは古いですけれども、そ  
ういう場面づくりは非常に大事かなと思つ  
てます。飲まなくとも一緒に飯を食うつて  
いうのはなるべく設定できるようになれば  
らしていこうと思つてますし、年に必ず1  
回とか2回とかするようにしてます。

松久社長

大成ハウジング四国と北岡組は交流があ  
ります。以前から幹部の方が大成ハウジン  
グ四国の役員として全体会議に出席してく  
れたり、逆に私は北岡組の主要な営業会議  
に参加したりと、情報の共有は充分とは言  
えないまでもできていると思います。でも  
お互いが相手の会社の動きの詳細まで理解  
できていないし、また、それは不可能に近  
づいてるので、お互のちょっと困つてること  
が僕にはわかる。そのわかるとを「朝会」  
のときに掘り下げていつて形にして、建築  
部の方も形にして、両方で人の交換とか、  
情報の共有とか、そういうことで連携して  
できることがあるつてなつたとき、僕が判  
断したときは、必ず会議体を開くようにし  
てます。忙しいので時間切つて、会議休開  
いて。その中で、僕が各部門からは聞いて  
るので僕が司会進行して、これこれこうし  
たらいいんじゃないのつていうので、彼ら  
に喋らせてつていう場の設定をするよう  
してますね。そうじやないと、なかなか嚴  
しいものがありますね。うん。

松久社長

営業的な情報共有があるということは見  
てわかるけど、それ以外にはどんな交流が  
考えられますか？

北岡社長

営業的交流でも、月に1回は北岡CEO  
を入れずに営業会をやっています。北岡C  
EOがいるとやはり弱気な意見が言いづら  
くなりよそ行きの意見になりがちですが、  
営業マンだけだと違う面もある。

北岡グループの中で、他社との今後のシ  
ナジーを私から見たらまだ全然、何社  
もある中でシナジーが少ない。大成ハウジ  
ング四国とも、もつともつと北岡組、北岡

建設、日本工コロジー含めてシナジーを  
持つてもらいたいんですけどどういう考え方  
がある？

それと、最近はやはり現場ですねえ。大  
成ハウジング四国が受注した民間工事や入  
札の現場で、やはり慣れていない。そこに



そういうのがパルコンはほほないので、そして事前にお客様に何を話して、どういう話をした中でどういう概算っていうかお金の伝え方をしてどういうふう商談を進めています。いつたらいいかっていう経験がないので、なかなかパルコン以外っていうのは、難しことくは下請けに頼つたりすればいいと思つてて、やっぱり一番大事なのは、パルコンの営業を通じてお客様に寄り添うこと。さつき言つた、差別化できる点、他の会社がしないような細かいフォローであつたり、そういうお客様に細かい報連相をして差し上げるとか、今こういう状況なので、こうしたらいいっていうアドバイスをして差し上げるんだけれども、そうして差し上げ方の深さと広さ。寄り添つた本当にヒアリングをきっちつとして、状態をきっちつとプロとして見た中で、一番ベストな提案、その方の将来を見越した提案ができる提案力をしつかり持つ。そういうのはパルコンの営業を通して「朝会」を通じて今のうちに築き上げてしまつて、そこを持った状態でそこを差別化できる状態でだつたら、パルコン以外もいけるかなと思っています。何か戦略というか、営業戦略的なものは正直持つてないんですよ。戦略とは違うところで、めんどくさいことをめんどくさがらずやりきる力を持った我々の精鋭部隊が、普通の建築に乗り込んでいって我々が今まで経験してなくて技術的にちょっとできな

は下請けさんに協力してもらつて乗り切れんじやないかっていう。そういう考え方でありますね。

### 北岡社長

なるほど。最後としては、北岡組はとにかく採用が1丁目1番地ということで、採用に力を入れていくと、これは新卒採用もしかり、新卒だけじゃなくて、中途の方の採用もとにかく1丁目1番地という形でやつてます。ただやっぱり人間というのは、入れただけでは話にならなくて、教育プログラムというか研修というか、セットでやっていかないと、数だけ増えて恐ろしい問題になります。中に入つた人が育つてくれてそれで非常に価値が出てくるということなんですが、大成ハウジング四国の場合のその採用とか教育とか、その辺はどういうふうに考えていますか。

### 松久社長

リフォーム部に関しては1拠点、2名体制で大原が統括として、その上に立つといふことで、あと2名、高松1名採用と徳島1名採用、計9名の採用で、組織体としては、完成します。あとは人間の入れ替わりで常に9名です。建築部に関しては、これから5人10人と、可能な限り増やしていく予定でいます。教育はですね、我々は中小と言つていいのか零細企業に近い状態で予定であります。外部から人を入れて何かの研修つていふのは、我々の社員数が30名を超えた時点、その近辺から始めようと思つてます。それ

までは、「朝会」を通じてですね、リフォー

ムだつたら、今起こつてある目の前の問題に對して、どういう考え方で、どう対処しようと

いつまでにするかを決める。また次の「朝会」が来ますから、どうなつたのかのフォローをしながら、もうその繰り返し自体が、僕は今、教育だと思つてやつてます。面とむかつて1対1でできるので、もうそれが教育で、そこでOJTしていこうと。建築部に関してはですね、今期は2年間苦し

め、公共入札が取れなかつたのが、みんな頑張つてくれて、受注できました。今季は結構利益が見込めるので、民間とか、利益外視と言つたらちよつと大きさですけれども、結構突つ込んでわざと取つてですね。公共もギリギリの人数限界だなつていうところまで取つたんですよ。それはわざと取つたんです。技術者の方からは、やっぱり技術者と僕らの考えが違つてですね、そんなのできませんね、取つてどうするんやつて言われるんですけど。もう本当今の人数でギリギリ、もしかしたらできなかつかもしれんまでわざと取るとですね。

その人間で現場をしなきやいけないので、やっぱりそのギリギリの現場管理をさせられるんですよ。そうするとその

人間の本性が出てですね、も

うもう崖つぶちまで立たされからこそその本音も出るしどれだけ頑張るかも見えるし、その中で、一緒に「朝会」とか一緒に話しながら、こうせーあーせーとかわたくしが言つて、彼の意見も聞きな



今後とも頑張つてまいります。



▲アスファルト舗装 舗設状況  
道路通行規制を実施後、安全に作業を行います。



▲アスファルト舗装 施工開始前 待機状況  
作業前ミーティングにより確実な施工を行います。

## 舗装で活躍する 特定技能者と技能実習生

当社における特定技能者および技能実習生の状況についてご紹介します。  
現在、スリランカ民主社会主義共和国から特定技能者 1 名、技能実習生 4 名を受け入れ、（令和 7 年 12 月現在）主として舗装工事の業務に従事してもらっています。  
特定技能者については、当社資材部の人材不足を補うことを主な目的として配置しており、技能実習生については、日本の技能・技術・知識を習得し、それを母国へ還元することで経済発展に寄与することを目的として、日々の業務に取り組んでいます。

直近では、徳島自動車道（高速道路）および国道 11 号線における舗装工事に従事しました。交通量の多い区間での施工、道路規制下での作業、作業時間に制約のある環境など、厳しい条件下での業務経験を通じて、特殊な作業環境に対応できる技術力や安全管理能力を着実に身につけています。

今後、建設業界では技能者の高齢化や人手不足が一層深刻化すると考えられます。当社では、専門性を有する特定技能者や技能実習生の受け入れを継続し、舗装工事を中心とした計画的な人員配置を進めることで、地域社会に貢献できる企業を目指しています。



▲アスファルト舗装 切削基面 清掃状況（夜間）  
切削基面の清掃を行い、舗装の品質を高めています。



▲アスファルト舗装 締固め状況（夜間）  
細部まで人力にて締固めを行い、品質を確保しています。

# 北岡組新事業開始 建設用3Dプリンター事業

この度、北岡組は新事業として建設用3Dプリンターを導入いたしました。昨今、建設業界で呼ばれている省力化・省人化・工期短縮に非常に効果の高い技術です。国内初の建設用3DプリンターメーカーのPolyuse様ご協力のもと、弊社現場での活用にとどまらず、他社様からの依頼を受け、ご要望の物の製作も請け負っています。

今回の建設用3Dプリンター導入にあたり、本社東側の倉庫を改修し、本事業の拠点を新たに設置しました（下段に全景写真）。今後はこちらで製作等を進めていく運びとなります。

また、官公庁の職員の方や学校の生徒などを招き、本施設の見学会を予定しております。

北岡組営業部

藤田 恭平

この度、北岡組は新事業として建設用3Dプリンターを導入いたしました。昨今、建設業界で呼ばれている省力化・省人化・工期短縮に非常に効果の高い技術です。国内初の建設用3DプリンターメーカーのPolyuse様ご協力のもと、弊社現場での活用にとどまらず、他社様からの依頼を受け、ご要望の物の製作も請け負っています。

自身、こうした新事業に関わらせていただき、非常にワクワクしております。事前に複数回の研修も受けており、準備は万全の状態です。徳島県初の導入となり、注目も集まることが予想されます。北岡組と言えば、土木・建築と連想されますが、そこには建設用3Dプリンターが加わるようになります。



▲導入された建設用3Dプリンター



▲事前研修

# 2025 年インターンシップ報告

## 今年は合計 4 名の生徒さんが来てくださいました



現場見学では鳴門球場改修工事の現場を見て回りました。  
詳しく見学出来て嬉しかったとの声をいただきました。

### 徳島科学技術高校

建築コースの生徒さん

11月 19 日・20 日



現場見学では完成間近の現場を見て回りました。  
ICT 機器やドローンの操作体験もしていただきました。

### つるぎ高校

土木コースの生徒さん

11月 26 日



座学では東京の現場の遠隔見学や CAD 講座を開きました。  
徳島の現場との違いに驚きつつも、目を輝かせててくれていました。

座学では現場管理に関する説明や、点群処理による  
現場管理について学んでいただきました。

# VIOR (ヴィオール) 文京関口

## 自社ブランドマンション第二弾

北岡組自社開発マンションの第2号棟【VIOR文京関口】が竣工いたしました。関口エリアには、肥後細川庭園や椿山荘など、歴史的・文化的価値の高いスポットがあります。さらに、文京区全体が教育に力を入れており、治安の良さと相まってファミリー層にとって安心できる住環境が整っています。

また、徒歩約10分で、粹な街「神楽坂」があり、美味しいグルメや粹なショッピングスポットが街を彩り、日常を少し贅沢に演出してくれることも大きな魅力です。加えて文京関口近隣には自然豊かな江戸川公園や目白台運動公園があります。桜が美しい川沿いや広い芝生で散策やジョギングを

VIOR千駄木同様、エントランスには藍色をあしらったタイルを使用し、VIORらしさを演出しています。

VIOR文京関口の最大の魅力の一つは、駅から徒歩2分という抜群のアクセス。駅の目の前には地下にスーパー通り抜けするすぐVIOR文京関口です。雨の日でも快適に移動でき、利便性に優れています。時間を有効活用できる資産性の高さが魅力になっています。

VIOR文京関口新築工事

発注者 日本エコロジー株式会社  
所在地 東京都文京区関口 1-48-9  
竣工日 令和7年12月15日  
工事内容 R.C造 地上13階建て



# 北岡組社員旅行

11月15日～11月16日

呉湾戦艦巡り～原爆ドーム

～厳島神社見学～宮島散策



▲原爆ドーム前で記念撮影



▲宮島での昼食



▲初日の夕食



北岡組恒例

年末大掃除 &

餅つき大会 !!

社員の子供も参加し、  
大盛り上がり !



北友会研修旅行

令和 7 年 9 月 25 日～27 日  
エスコンフィールド～小樽観光