

激動の経営

立役者の3代目

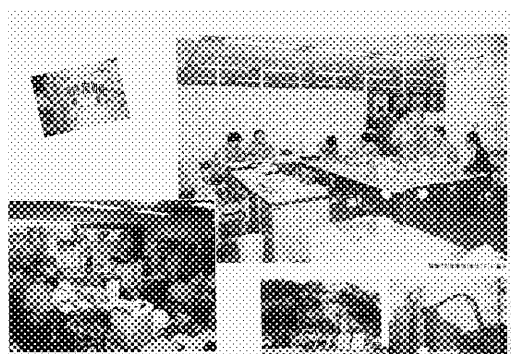
兵庫県西宮市に本拠地を構えながら全国各地の建築・土木工事を手がけるゼネコンの新井組。1950年代に突入すると大企業との取引が始まった。それ

新井組

②

は当時専務で、3代目社長の新井辰一の行動がきっかけだった。辰一は松下電器産業（現パナソニックホールディングス）社長だった松下幸之助に一通の手紙を送り、仕事を請けたいと直談判。これが成功し、松下電器産業の倉庫や営業所の建設工事を受注する。「仕事に関しては厳しいが、誰に対しても平等で社員を家族のように大切にす」（取締役の東郷直樹）。辰一は、社員を鼓舞しながら自ら新井組を引っ張

社会繁栄の基礎担う



る立役者だった。高度経済成長期に突入して建設業界も繁栄した頃、辰一は新井組の社長に就任した。この時期に新井組の成長を押し上げたのは、ボウリング場建設だった。64年からの10年間で全国102件を手がけ、請負金額は業界トップの約176億円に上った。同時期には新幹線の高架橋工事や中高層マンションの建設にも参入し事業を拡大。請負金額にして10億円超えのマンション施工も手がけた。80年代に入ると都市再開

社内報で震災時の復旧活動が記録されている（新井組提供）

被災地復興 建設業の使命

発事業が本格始動し、川西能勢口駅前（兵庫県川西市）といった地元の再開発に着手する。その後、「都市再開発の新井組」と自負するほどの事業に拡大していく。

92年の絶頂期へ

創立40周年であった84年には社員数が1000人、売上高610億円の企業となっていた。その結果、満を持して東証・大証の一部上場を果たす。現社長の馬場公勝はこの年に新井組に入社し、東京に配属された。「入社時の東京支店の社員は40人だったが、数年で

400人になっていった」（馬場）と会社の急成長を現場で実感した。実際には84年から8年間に渡り、売上高を毎年100億円以上増やしていた。89年には東京に本社を開設し、全国展開のための基盤固めを行う。バブル崩壊で受注や資金繰りに影響があったものの、92年にはグループ企業を含めて売上高約2000億円と過去最高を記録。新井組は絶頂期を迎えることになった。

最初の試練

1995年1月17日。阪神淡路大震災が起ると社員は次々と西宮の本社に駆けつけた。幸いにも全社員が無事だったが、家族を失ったり、家屋の全壊に見舞われた者もいた。混沌とした街を抜けて本社に集合した一同には、辰一が制定した新井組の経営理念が思い起こされた。「我々は、建設業が社会繁栄の基礎であることに高い誇りを感じるものである」。社員たちは地元貢献が建設業の使命であると確認し、人命救助に夜通し参加した。この日から被災地に本社を置くゼネコンとして地元の復興が使命となった。（敬称略）