



1971年当時の竣工祝いの様子

設計事務所時代に増った知見

8億2000万円の負債のうち、父の生存中に3億円を返済。まだ借金に残っていたが、返済計画を進める上では、設計事務所で身につけた知識が役立った。当時の設計事務所では、顧客の資産形成についての相談も請け負っていて、野々山社長には知見があった。その知識を生かして減価償却や節税による資産形成を

顔を出すうちに仕事をいただけるようになりました。最初に助けてくれた社長に言われた言葉が、「お前が一生懸命やるから、人が助けてくれるんだよ」と。その一言が今も私の原動力になっています」

したこともポイントだったという。「負債を減らしながら、会社と体力をつけることが重要でした。目先の利益に目を奪われると、必ずしつべ返しがくる。私は返済計画を立てることに慣れていたため、自分の会社にも生かすことができた。これも幸運だったと思います。計画を地道に実行して、平成32年にはすべての借金を完済することができました」

その後も順調に業績を伸ばしてきた野々山建設。「この分野なら一番になれる」という事業を伸ばすことで、競合との差別化を図った。建築業全体の8割強を住宅系が占める中で、同社は「非住宅」に特化して展開。ゴルフ練習場の鉄塔や打席を改修する工事はその最たるものだ。そんな野々山社長にとって、自身の一番の武器とは何なのか。

「誠実であることが一番の武器です。どんなに技術があっても、人に信頼されなければ長続きしない。どんな小さな仕事でも一生懸命にやること。その姿勢を見てもらえれば、次の大きな仕事に繋がるものです。そして絶対に諦めないこと。諦めずに努力を続けられれば、必ず見てくれる人が現れると信じて、私はここまで来ました」

まったく経験がない分野の物件で

も、決してしり込みすることはない。まずはトライして、失敗しても、そこから学ぶことが大事だというのが野々山社長の持論。「やったことがないから無理だ」を最も嫌う。

事業を強化して海外進出も視野に現在尽力しているのは、公共工事（建築でAランク2億円以上）、クリニックおよび調剤薬局の工事だ。「開業コストを抑えるため、医療業界では本造クリニックや医療モールへの入居といった新たな動きを見せている。医療現場特有の事情も踏まえた設計や施工により、他社との差別化を図りたい」とし、事業のさらなる強化にも余念がない。地元で開催される「アジア大会2026」でも、クレイ射撃の競技場を受注した。さらに今後は、人口減による国内市場の縮小を見据えて、スーパーゼネコンの協力会社としての海外進出を視野に入れている。

「まずは大手ゼネコンの下でノウハウを学び、確かな技術と誠実さを武器に『野々山の仕事』を世界で評価されるようになりたいです。誠実に墨直に、どんなときも人を裏切らない」とその信念のもと社員とともに歩んでいこうと思います。

野々山社長のモットーは、「諦めなければ道は開ける」。どんなに小さな一歩でも、目標に向かって歩みを止めなければ、その経験は必ず成長に繋がるはずという強い信念は揺るがない。「99人がダメだと言っても、最後の1人が認めてくれたらいい。私もそれで生き残れたのですから」。現代の若者たちにも、この言葉を贈りたいという。「どんなに苦しい状況でも決して諦めずに、自分らしい未来を切り拓いてほしいと、言葉に力を込めた。どんな底から這い上がり、奇跡のV字回復を果たした人の言葉だけに、説得力は抜群だ。たとえ逆境にあっても、諦めなければ道は開くのである。」



賢人録

時代を照らす 智の声

野々山建設株式会社 代表取締役

野々山 正春

1956年愛知県生まれ。大学卒業後、設計事務所に6年間勤務。その後、父が創業した野々山建設へ入社し、専務取締役を経て1994年に代表取締役就任。公共工事をはじめ、商業施設や工場・倉庫などの大型民間建築に強みを持ち、競合他社と差別化。中小ゼネコンとしてトップクラスの経常利益率を誇る。

8億円超の負債という大きな壁

愛知県知立市に本社を置く野々山建設株式会社。県内を中心に学校や地域を支える土木インフラなどの公共建築から民間の医療機関、さらにはガソリンスタンドやゴルフ練習場の改修といった「特殊物件」まで幅広い施工実績を持つ。野々山正春社長は、創業者である父の後継者だ。しかし彼が2代目として社長に就任した当時、会社はどん底状態にあった。まさにいばらの道からのスタートだったのである。

で事務就任。その2年後に病に倒れた父の後を継いで社長となった。「何とか会社を立て直したい」と思い、父は、正直、目の前は真っ暗でした。返済のために親戚や金融機関に頭を下げて、冷たく突き放された。しかし、「捨てる神あれば拾う神あり」で、奇跡が起きた。父に借りた資金で起業に成功した方が、「恩返し」としてチャンスをくれたのです」

父に世話になったという経営者が手形決済に必要な大金を貸してくれたが、8月に現金で一括返済するという厳しい条件。返済の当てはなかったが、今度は設計事務所時代の顧客であるデザイン設計の先生が、自宅兼アトリエを作りたいと声をかけてくれて返済が叶った。二度目の奇跡が起きたのだ。その後も立て続けに案件が決まり、会社がなんとか回るようになった。

野々山社長は、大学を卒業後に設計事務所で6年間勤務し、設計士として独立開業するつもりだった。しかし危機に瀕した父の会社を支えようと29歳で入社を決めた。後継者になるための、自身の希望で役職にはつかず、平社員から始めたそう。それでも35歳の時に協力会社の進言

「本当に多くの皆さんに助けていただきました。最初にお金を貸してくれた社長は、私の正直さを評価してくれた。当時はバブル景気の真ん中だったことも幸いでした。好景気で強気な態度になる業者が多い中、ウチは倒産寸前でしたから低姿勢を買いた。それが好印象だったのでしょう。私も呼ばれたらどこにでも