

「雨漏りのミゾブチ」から「大規模改修のミゾブチ」へ 株式会社ミゾブチ

「雨漏りなら、ミゾブチ」。この親しみやすいキャッチフレーズを売りに、建物の屋上やベランダの防水工事をはじめ、ビルやマンションなどの大規模改修工事まで幅広く手がけているのが、株式会社ミゾブチだ。

不況下を3人の職人で起業

創業は17年前。当時、防水工事の職人だった溝渕政行社長を筆頭に、安藤常務、黒田支店長の3人で会社を独立して起業。総合防水業を専門とする「溝渕工業」をスタートさせた。しかし、その頃の日本はバブル崩壊後のどん底不況。「相談した仲間10人のうち9人に反対される。まさに逆風の時代でした」。創業メンバーの一人、安藤常務は当時をそう振り返る。そして周囲が心配していた通り、仕事の当てがない厳しい状況がしばらく続いたそうだ。そんな苦境の中を、「社長は前職の取引先に決して頼ろうとせず、職人仲間ひとり一人に声をかけたり、新規に飛び込み営業するなどして、朝から晩まで駆け回っていた」という。



大型マンションの大規模改修工事の様子

社長である父親について、溝渕部長は「僕はまだ幼かったですけど、家にオヤジがいた記憶はほとんどないですね。一緒に独立した仲間に飯を食わせなくてはと、とにかく必死だったんだと思います」。

そして、わずか3人の職人で、小さな仕事をひたすら積み重ねること1年。その仕事のふりが関係者に認められ、業績はみるみるアップした。15年目には、社名を「溝渕工業」から「株式会社ミゾブチ」に改め、自社ビルも構えてさらなるステージを目指す。

現在は、現場を総合管理する立場として、雨漏りの防水工事をはじめ、商業ビルや大型マンション外装の足場構成、補修、塗装といった改修工事に至るまでトータルに手がける。こうして雨漏りのミゾブチは、「大規模改修のミゾブチ」と言われるまでに成長。それについて、「当り前のことを、ただ当たり前やってきたからですかね」と、溝渕部長の返事は素っ気ない。



商業ビルの改修工事の様子

仕事の極意は、「報・連・相」

近年、建築業界の価格競争はますます激化し、多くの会社にとって業績を上げることが非常に難しくなっている。利益をどうやって確保していくか。この現状について、「目先の利益を優先するために、手を抜くこともできるかもしれませんが、でもそれをしたところで、誰も得しないんですよ。建物やそこに住む人の安全が保障されないどころか、これまで積み重ねてきた信頼の喪失、さらには職人の事故にもつながりかねない。それは取引先のみならず、僕たちにとってもいい選択ではありません」

これまで取引先から厚い信頼を得てきた背景には、工事の大小にかかわらず、丁寧に迅速な対応を心がけてきたことに加え、社長の徹底した「報・連・相」の教えがある。「社長に指摘されるのは、いつも報・連・相に関することばかり。この一言につきると思います」。例えば、現場の作業の様子や進行状況などは、取引先や施主にとっては見えにくいものだ。そこで同社では、工事の工程ごとに取引先や施主に現場まで足を運んでもらい、状況を説明するなど、現場の様子を實際の目で確認してもらうよう心がけている。さらに、工事終了後には各作業工程を写真に収めて資料にまとめ、工事の状況や使用した材料の数量まで詳しく報告しているという。この小さなひと手間が取引先との信頼関係を深め、ここから新たなビジネスにつながることも珍しくないそうだ。

さらに「報・連・相」は、現場スタッフの朝・昼・夕のミーティングにも活かされている。ちなみに、1日3回ミーティングを行うというアイデアは、溝

渕部長の「職人としての経験」から生まれたもの。「現場監督から、もっと具体的な指示や情報共有があればいいのにと感じる事が何度もありました。監督と職人のコミュニケーションがうまく取れていると、仕事の効率や安全性が格段に上がりますし、職人のチームワークとやる気の向上にもつながるんです。本当は、これが当たり前なんですけどね(笑)」



若い職人を育て、チームで働く

その同社では、いま職人の育成に力を入れているという。若い職人に伝えていることは、たったひとつ「無理をするな」ということ。現場は常に危険と隣り合わせで、しかも肉体的につらい作業がほとんどだ。とくに精神的なストレスを溜め込んだ若者は、深酒や夜更かしなどに陥りやすく、現場での事故にもつながりかねない。そのサインを見逃さないことが大切なのだという。一見、甘やかしているようにも思える「無理をさせない」方法は、むしろ彼らの職人としてのプライドを育て、徹底した自己管理にもつながっている。

こうして育てた若い職人や、防水、土木、塗装に熟練した職人とのチームワークを密接にすることで、全国からのあらゆる依頼に応じるフットワークの軽さが生まれた。「後日、改修工事や防水工事を終えた店舗やマンションの施主様などから、お客様や入居者数が増えたと聞くと、この仕事に携わって本当に良かったなと思いますね」と、安藤取締役。こうした喜びの声が励みとなり、さらに新たな事業へとつながっている。

EV・PHV給電システムで、建物の付加価値を創造

それがEV(電気自動車)やPHV(プラグインハイブリッド自動車)給電システム設置事業の取り組みだ。近年、各自治体の推進により普及が進みつつあるEV・PHV給電システムだが、まだ最新マンションや一部の施設にしか設置されていないのが現状だ。

これに着目したきっかけは、マンションの改修工事中、「近い将来、駐車場にEV・PHV給電システムを取り付けるニーズが生まれるのでは」という、ある担当者のひと言だった。そこで同社では早速、ビルやマンションの大規模改修工事などと、この給電システムの設置工事をパッケージ化した販売営業をスタート。今後は、「エコ事業部(仮称)」を立ち上げ、事業を軌道にのせていきたいと話す。最後に溝渕部長は「建物をリフレッシュさせるだけでなく、さらに建物の付加価値を創造してお客様に喜んでいただく、そんな会社を目指したい」と、意気込みを語った。



ビルの屋上防水のピフォー&アフター



株式会社ミゾブチ 大阪本社 代表取締役 溝渕 政行

〒572-0071
大阪府寝屋川市豊里町47-36 豊里ビル
TEL: 072-801-0505(代表)
FAX: 072-801-0606
<http://www.b-mizobuchi.com>



【事業概要】一般建築防水工事、土木防水工事、塗装工事、左官工事、電気自動車向け給電システム設置工事(エコQ電)