

“三方良しでWin-Win-Win” 利他の理念で成長する防水工事会社

4分半でわかる
ドキュメント映像もチェック!



高校卒業後すぐに祖父が創業した防水工事会社で働きはじめた(株)群馬建水の宮沢勝富士社長は、さまざまな経営課題に直面しながら「相手の幸せを考えてこそ、自分も利益を得られる」ことを痛感。「三方良し」を経営方針に掲げ、小規模だった家業を十数年で年商12億円まで成長させた。

防水工事全般へと事業領域を広げ業容拡大

近年ゲリラ豪雨や大型台風が増えているが、そうした風雨でも安心して室内ですごせる背景には、日本家屋の高い防水技術がある。そうした防水工事を専門とし、群馬県を中心に首都圏にまで商圏を広げ成長しているのが(株)群馬建水だ。

同社の創業は1968年。初代の宮沢久太郎氏が宮沢コーキングを設立すると、1980年に法人化、1999年には久太郎氏の長男の宮沢不二男氏が社長を継いだ。3代目の宮沢勝富士社長は、2005年に代表に就任すると同時に社名を(株)群馬建水と変え、会社を成長軌道に乗せた。

「当時大学に進学する予定でしたが、祖父から『人手が足りないから手伝ってほしい』といわれ、高校を卒業しすぐに働きはじめました。でも溶剤のおいぎつし、怖い先輩もいるし(笑)、一度逃げ出したんです。でも父に持病があったこともあり、『継げるのは自分しかない』と覚悟を決めたのが20歳くらいのときでした」

創業時は社名の通りコーキング（油性コーキング材を建材等の隙間に入れて防水する施工方法）を専門としていたが、現在は防水工事業全般を扱える許可を取得。宮沢社長がアスファルト防水やシート防水などの技術を習得することで請け負える工事の幅が広がり、業容を拡大してきた。

金融機関からの顧客紹介で数億円の売上増

宮沢社長が代表取締役に就任した2005年から8年後の2013年には年商5億円、さらに5年後の2018年には10億円に到達した。なぜこれほど早く成長できたのか、要因は大きく3つある。

1つ目が、**建設会社を主な顧客としたこと**。前述の通り、宮沢社長が技術を身につけ請け負える工事の幅が広がったことで、2次下請け・3次下請けではなく、建設会社から直接仕事を受けられるようになった。

仕事を始めた当初は数えきれないほどの失敗を経験しクレームも多かったというが、その都度誠

実に対応し信頼回復に努めたことでリピーターを獲得。あるきっかけで大手ゼネコンの仕事をお願いしたことで「うちは〇〇建設の仕事をしています」という実績が信用となり、現在では十数社の上場企業から定期的に仕事を受けている。

2つ目が**外国人の積極採用**。同社では2012年から外国人技能実習制度を導入し、毎年ベトナム人、インドネシア人を採用している。現在68人いる社員の約半数が外国人で、職人の数に余裕があるので急な施工依頼にも柔軟に対応できるなど、さまざまな面で他社との差別化となる同社独自の強みとなっている。

制度上3年で労働ビザが切れ帰国してしまうが、彼らも自国で働く約10倍の収入を得られるため、ほとんどがビザを再取得し戻ってくるという。まさにWin-Winの関係だ。

3つ目が**金融機関との良好な関係の構築**である。大手建設会社との取引実績で信用力が高まったためか、金融機関が取引のある別の建設会社を紹介してくれるようになったのだ。

「年間数百万円の給料を払って営業社員を雇ってもたどりつけないような営業先でも、金融機関の紹介なら即座に商談ができます。もちろん受注に結び付けるための努力は必要ですが、ここ数年で紹介による売上高が3～4億円増えています」

その際、緊急性の低い借入れを行うなど金融機関にとってのメリットにも配慮している。

建設業界のために「良い競争」に勝ち続ける

こうした好循環の根底にあるのが、宮沢社長の「相手の幸せを考えてこそ、自分も利益を得ることができる」という考え方だ。

顧客の建設会社に対しては、品質の高い防水工事を提供するのはもちろん、価格面でも無理のない範囲で協力を惜しまないので、相手にとってみればコスト削減につながる。社員についても、日本人も外国人も年齢を問わず挑戦の機会を与えて実力主義で評価しているし、金融機関はもちろん、資材等を仕入れる取引先や地域住民などにもその考え方は及んでいる。

これを宮沢社長は「三方良しでWin-Win-Win」という経営方針として表現する。



社員寮の整備など、生活面でも外国人社員にとって働きやすい環境を整えている。

「私の好きな渋沢栄一の著書『論語と算盤』の中に、競争には良い競争と悪い競争があるというくだりがあります。自利のために相手を陥れたりするのが悪い競争で、道徳を持ってお互い切磋琢磨しながら利益を追求するのが良い競争です。建設業界の雇用を維持するためにも、良い競争によってさらに成長し年商20億円を目指します」

ちなみに、宮沢社長が利他の理念を持つようになったのは、若い頃に参加していた経営者団体での勉強会や顧問税理士のアドバイスが大きいという。最初は家族のために必死で働き、事業の目的が明確になるにつれて自分も周囲も変わっていく。「会社の成長は経営者自身の成長に比例する」ことを示す好事例といえるだろう。

【(株)群馬建水の事業目的】

- 1 防水を通じて三方良し（社員・お客様・関係各位を幸せで豊かに）を実現する
- 2 誰でも挑戦できる公平で対等な社会の実現
- 3 建設業界の雇用を維持するため「良い競争」に勝ち成長を続ける

株式会社群馬建水
群馬県佐波郡玉村町樋越799-7
TEL：0270-65-3078
HPはQRコードより[<https://ken-sui.jp/>]



代表取締役社長 宮沢勝富士(みやざわ・かつふじ)
1994年高校卒業後、宮沢コーキング工業(株)(当時)に入社。入社当初から実質的な経営者として働く。2005年に代表取締役社長に就任し、(株)群馬建水に社名を変更。



上：外国人の新入社員に基礎技術を実演して指導する宮沢社長。
左：全体会議で社員に今後の経営目標や計画を説明する。