

社員がいるから前へ進める 人材を大事にする会社でありたい



株式会社 みどり

栃木県宇都宮市鶴田町 1742-8

■建設部
土木工事
造園工事
外構・エクステリア工事
建築工事（一般住宅）
住宅リノベーション工事

■物品販売部 建設用資材
上下水道資材
道路資材
河川・港湾資材
橋梁・法面資材
都市景観資材 他

人材の能力や努力、人との縁によって、事業が拡大——。建設部と物品販売部の二本柱を打ち立てる『みどり』は、成長一途を辿る。建設業界を歩んで長い山内社長が個人事業としてスタートさせ、2015年に法人化。本日は、タレントの布川敏和氏がそんな同社を訪問し、社長自身の歩みや起業の経緯、同社が今日に至るまでのお話などを伺った。

専務取締役の松下哲也氏と
常務取締役の古澤郁夫氏を交えて



パート事務員、ゼネコンを経て—— 人の縁に導かれて果たした独立

——『みどり』さんでは建設関連工事や建設資材の取り扱いを手掛けておられるようですが、女性経営者が比較的珍しい業界ですよ。どういった経緯で建設業界に入られたのでしょうか。

高校卒業後は、料理人を志して調理師専門学校で学び、調理師免許を取得しました。ただ、当時は女性が飲食業界で任せてもらえる仕事と言えばウェイトレス。料理人として厨房に入らせてもらえない時代だったんです。そうした環境下



でも、どうにかして厨房に入れるようにというほどの熱意はなく（笑）、飲食業界を諦めました。そうして一般企業に入り、その後、結婚・出産。しばらくして社会復帰したのですが、その時、建設会社に事務員として入ったことが、この業界での第一歩です。

——事務員としてスタートされた山内社長が、その後、独立されたのにはどんなきっかけが？

16年ほど、パート事務員として働き、建設業界について多くを知ることができました。ただ、どんなに努力して、たとえ売上に結びつく仕事をしたとしても、パート事務員では評価されません。報われないことを虚しく感じていたところ、たまたま大手ゼネコンに転職することができました。そちらでも貴重な経験と勉強ができたのですが、人間関係に悩むように。せっかく入った会社ですから、どうしようかと考えていた時に、最初に勤めた建設会社で知り合った女性から、「一

緒に会社を興しましょう」と声をかけられたんです。それで一念発起して独立し、個人事業を立ち上げました。あの時、独立を提案してくれた彼女は今、当社で造園工事に携わってくれています。

——独立の背景には、お誘い下さった方の存在があったのですね。事業をスタートされて、いかがでしたか。

建設業界には長くいるので人脈があり、伝手を頼って仕事を紹介していただくことができました。最初は、常用契約で現場に入ることからスタート。そのうち、より大きな仕事を手掛けたいという気持ちが募り、そのためには会社として基盤を固める必要があると考え、2015年に『みどり』を設立し、即座に建設業許可も取得したんです。

独立以前に自身が培った人脈、 仲間の経験が事業成長につながる

——現在は、建設部と物品販売部の二本

after the interview 布川 敏和

「山内社長一押しのバイオエタノール暖炉。社長ご自身、ショールームで見て気に入り、購入されたそうです。自分が『良い』と思った商品を、お客様にも勧める。その姿勢が信用されるのですね。それに、行動力も素晴らしい。仕事仲間に独立を勧められた時も、すぐに行動を起こされたそう。その行動力で、今後も事業成長のチャンスを掴んでいかれるでしょう」

山内 真紀子

代表取締役



profile

やまうち まきこ：栃木県那須烏山市出身。高校卒業後は、調理師を志して調理師専門学校に入学。調理師資格を取得して飲食業界に入るも、女性の登用に積極的ではない業界の風潮から料理人を断念。一般企業へ入り、勤務した後、結婚・出産。社会復帰後は、建設会社で事務員として働く。その後、大手ゼネコン勤務を経て、2015年に独立・起業を果たした。



柱を掲げておられ、仕事の幅が広い。順調に成長していっていますね。

それも、人に恵まれたからなんです。最初の転機は松下専務の入社でした。監督として優秀で仕事は丁寧。オベとしても優秀で、現場作業もこなします。彼がいるから、次第に「任せて安心みどりさん」と言っていたできるようになりました。信頼され、大きな仕事を任されるのは、専務がいるからです。

——御社の飛躍においては、松下専務の功績が大きいのですね。

今年からスタートした物品販売部では各種建築資材を販売しており、前職時代に建築資材の販売を担当していた常務の古澤が、その経験と手腕を発揮してくれています。社員にも恵まれまして、懇意にして下さっている大学の先生が、建設業志望の学生さんに当社を勧めて下さっていて、実際に入社してくれた学生さんもいます。

——若い人材がいると活気があります

し、会社の未来も描けますよね。資料を拝見したんですが、バイオエタノール暖炉の販売代理店でもあるのですね。

ええ。バイオエタノール暖炉の国内販売メーカーである『メルクマール』と代理店契約を結んでおり、販売しています。まだスタートして間がありませんが、私の一押し商品。燃料費については、バイオエタノールは通常の石油やガスに比べると割高ですが、薪に比べると断然安く、入手しやすいんです。煙突もないので煙突掃除が不要で、メンテナンスも楽なんですよ。当社の職人が、導入に伴う施工技術も持っているので、施工工事まで自社で担当します。

——それは、お客様も安心です。今後については、どのようにお考えですか。

社員の数を今の3倍まで増やし、売上も4倍に伸ばす——そうして会社を成長させて、いずれは自社ビルを所有したいと考えています。また、将来的には介護施設の運営も手掛けたいですね。

——福祉業界への参入にもご興味が？

私たち皆、いつかは介護を必要とする時が来ます。介護施設を自社で運営し、社員たちが介護を必要とした時に入所できれば、安心できるかなと思ひまして。当社で働いていれば老後も安心——そう感じてほしいんです。実は私は、バンド活動をしているんです。バンドマンの知り合いも多く、介護施設ができた暁には施設で演奏してもらいたいですね。まだ今は夢の段階ですが、実現させたいです。

（取材／2020年2月）

column

「この会社で働いていて良かった。社員たちがそう思ってくれるような会社が理想なんです」と話した山内社長。仕事そのものにはやり甲斐を見出しているながら、人間関係に悩み、職場を離れる人は多い。社長自身もかつての勤務時代には、人間関係が原因で退職について思い悩んだ経験がある。それ故、「思い煩うことなく力を発揮できる、働きやすい会社をつくりたい」という思いが強い。また、事業で得た利益は福利厚生の実施を通して社員に還元するよう企業努力をしてきた。同社の建設部は土木・造園・建築工事などを手掛けており、夏は暑くて冬は寒い過酷な環境下での作業を余儀なくされる。「そんな現場で働き、当社の事業を支えてくれる人たちを大事にしたいんです」と社長。「儲けは二の次でいい。後からついてくると信じています」——社長の社員を大事にする方針が良好な職場環境を生み、ひいては仕事の生産性も向上させる。そんな好循環が、『みどり』を成長させていくのだ。