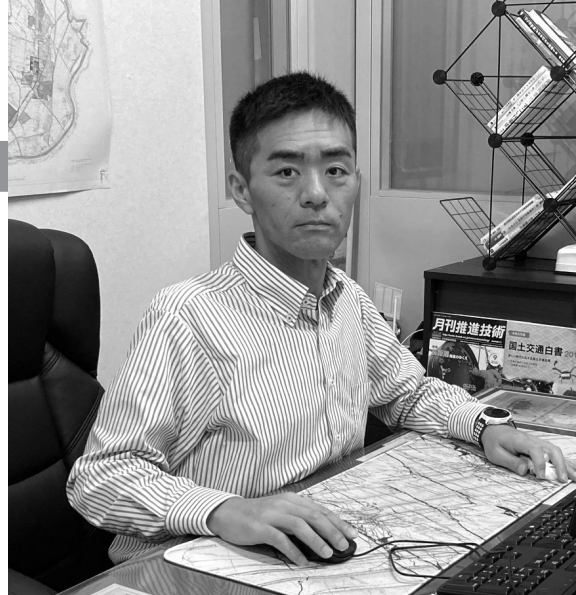


推進業界の 次世代の担い手③

よねもり せいじ
米森 清祥

サン・シールド(株)
代表取締役



—きょうはお忙しいところお時間をいただきありがとうございます。月刊推進技術の創刊400号記念として「推進業界の次世代の担い手」の方が「今、何を考え、推進業界をどのようにしていこうと考えているのか」大いに語っていただくという企画でカーディーラーの営業マンが推進専門社の社長になったという異色の経歴をもつサン・シールド(株)代表取締役の米森清祥さんにインタビューをさせていただきます。本日は、よろしくお願いいたします。

まずは、創業からお聞きしたいのですが、サン・シールドさんは本誌創刊の3か月前の昭和62年3月の創業ですね。創業の経緯などは先代から聞いていますか？

当時は小学生で、そのころの記憶はあまりないのですが、父が建設会社から地元の企業の皆さんと出資した新しい会社に移ったことで、今までの安定した企業から飛び出したので「果たして自身も含めた家族の生活は大丈夫だろうか？」と漠然とした不安を感じていたことと、父が専務という肩書きのカッコ良さに何となく惹かれたことを思い出します。自分が就職してこの業界を少しずつ知るようになり、まわりの方からその設立当時の大変さや喜びを聞き、歩んで来た沿革をまとめるようにしました。

はじめは愛知県西尾市のある建設会社の一室を間借りして机3台と電話、ホワイトボードがあったぐらいだったそうです。しばらくしてプレハブ事務所を建て、やがて四日市や東京に支店を構えるようになり「企業として成功しはじめたのだな」と子どもながら実感したのを記憶しています。

当時の父は今以上に怖くてほとんど話をすることもありませんでした。最近、ようやく父から聞いたことは、推進工事という専門工事の施工技術を手探りで確立させ

てきたことや、ベンチャーならではの資金調達の苦勞、企業として財務や法務など、母と現専務と三人でここまでの会社にしたことです。明るい未来のために、遮二無二に仕事を進めてきたことを思うと、改めてその熱意と苦勞に頭が下がる思いです。

—文系らしいですね。

私は子供の頃、将来の夢もなく、どのようにこれから人生を歩めばよいか、そのためには何が必要なのかなど全く考えておらず父の勧めで何となく地元の工業高校に進学しました。自分の意思ではない高校生活もほとんど土木の知識を高めようという気持ちがなく、ただただ友人と遊んで過ごす日々を送っていました。高校3年の夏「進路をどうするのか」と初めて父と向き合い話をする機会がありました。就職はせず文系の大学に進学することに決め、そこから勉強を始めましたが、なかなか思うようにはいきませんでした。それを見かねた父は予備校の夏期講習を申し込み、その足で高校の進路指導の先生と面談し、土木系の大学の推薦枠までもらってくれました。それにも関わらず私はその推薦枠を断ってしまいました。いま振り返ると、大変申し訳なく思います。「まわりの皆様方の私に対する温かい気持ちは忘れてはならない」改めて反省しております。結局、当時では珍しい情報処理系の大学に進学しましたが卒業後はコンピュータ関係の企業にも就職せず、カーディーラーの営業マンとして社会人の一歩を歩みだしました。

—推進業界に入ったきっかけは？

私が就職したカーディーラーは軽自動車主力商品でした。エンジンが660ccになり、ボディサイズも大きくなっ

たことから飛ぶように車が売れていました。当時「お客様は神様、お客様の言うことは全て正しい」と叩き込まれ、売れば売るほど忙しくなり、営業ノルマの重圧に悩んでいました。それを見かねた父が「そんなにイヤならうちの会社でマシンのペンキ塗りのアルバイトを募集しているから、アルバイトをしながら就職活動をしたらどうだ」と父が助け船を出してくれ、カーディーラーの営業マンをやめる決心をしました。

当時は就職氷河期で、中途半端な私を迎えてくれる企業などありませんでした。マシンのペンキ塗りのアルバイトをしていくうちにマシンのメカニズムやカッコよさ、工事の難しさや、規模の大きさや工事金額の大きさなどを知り、推進業界に興味を持ち始めました。「このままここにおいても自分の知識や技術は上がらない」と一念発起し、初めて自分の意思で「マシンメーカーに修業に行きたい」と父に直談判し、2週間後にそれが実現しました。私のサン・シールド人生の始まりです。

——カーディーラーと推進業界では大きなギャップが

カーディーラー時代は、個人のお客さんが、相手に決まった商品を決められた金額内で販売し、納めることにより利益を上げていくのが自分の役割でした。そこには買って頂いたお客さんから「ありがとう」と感謝の言葉にやりがいを見出していました。今日の自分自身の基礎をつくった貴重な経験だったと思います。高校の授業で習ったような気がしますが、施工管理や公共工事の仕組み、入札の方法や予定価格の制度など、知ることの広さと奥深さに慣れるまで苦労しました。入社後、マシンの整備を10年、推進工事の作業員や一般土木・建築の元請けの現場代理人、営業を経験していまの立場になりました。

現場でマシンが故障して日本全国謝り行脚をしたこともありましたが、手の施しようがなく悩んだこともありましたが、皆んなで力と心をついにし、必死にやれば活路は見出せることも経験から学びました。ラムサスシリーズを10年かけて機械由来のトラブルを減らすことができました。

——いまのお立場になって、いろいろ意識が変わったと思いますが。

サラリーマンは、端的に言うと言えられた目の前の事を期日までにこなせばそれで良いと思います。今の立場では、機械の改良や施工技術の向上や人材や資機材の調達計画、それに伴う社員の教育、新しい技術を求め続け落とし込むなど、業界動向のみならず他の業界のことも知ったうえで、今後の方針を立てていかなければなりません。社員が仕事をしやすい環境を整えるための法務や財務、資金繰りなど、1日1年が過ぎるのがあつという間です。大変で重責を感じつつやりがいを得て過していますが、現代では便利なシステムや機材が揃ってきているので、推進技術がある程度の技術水準に確立されていることを考えると、今の自分達があるのは創成期を生き抜いた父や先人の皆さんのおかげと、感謝の気持ちでいっぱいです。

——失敗談などがあれば

マシンの整備工場に就いていて、保有機械のローテーションを任されていた時のことです。急曲線現場に緩曲線仕様のマシンを配置していることに出荷前日に気づきました。全身から血の気が引きましたが、急曲線仕様のマシンはすべて出払っており、策が残っていませんでした。仕方なく現場担当となるオペレータに事情を話したところ「何とかコントロールして計画通りに曲げてきてやるよ」と言葉を聞いた時にはその場に崩れ落ちてしまいました。この出来事以来、ミスを防ぐためにマシン仕様を明記したローテーション表を作成し、現場が円滑に運ぶよう営業マンにも確認させています。

——建設業は働き方改革が進んでいないといわれていますが。

本誌 Vol.34 No.2 (2020年2月号)とNo.4 (2020年4月号)にも寄稿させていただきましたが、当社では推進工事にMR・VR技術を導入して難しい推進工事の施工やその管理に役立てたいと考えています。また、女性や外国人など多彩な人材の採用や、活躍できる体制を整えるためにもそれらの技術を早く確立させていきたいと思っています。

——建設業で一番の悩みは「担い手の確保」ではないかと思いませんか？御社での取り組みは？

建設業は、「体を動かす、コンピュータを駆使する」など必要なスキルが多彩で、「生産現場が屋外、一品製作、機械と人力の混在」な業態です。これらが担い手確保をする上での課題ではないかと思いませんか？

当社では働き方改革、生産性の向上のため「MRやVR」を現場へ導入し、機械へ「AI」を搭載することでリモートオートオペレーションを目指しています。

健やかで勤労意欲がでるような職場づくりを目指す「健康経営」の手法を取り入れています。これらの取り組みをこれから社会人になる学生や転職を考えている方に、「当社の事を広く深く知ってもらおう」方法を考えています。

——採用に至らないのは何が足りないのでしょうか？

推進技術や推進業界のことを、学生や世間一般の方がほとんど知りません。具体策も模索していますが、よい案が浮かびません。業界全体でこの問題に取り組み、打開策が見出せればと考えています。

——推進業界の魅力の魅力とは？

「日本の推進技術は世界でもトップクラス」です。これは私達推進工事の専門工事業者にとって誇りです。推進工事には様々なスキルが必要で、推進技術者の社会的地位は高いと思っています。その魅力を内外にうまく伝えていきたいと考えています。

——どのような人材が欲しいですか？

どんな人でも他の人には負けない優れた能力は備えていると思います。自分自身を見つめ直し、前向きに行動できる人が集まってきて欲しいと思います。

——今後の事業の方向性をお聞きたいのですが。まずは、推進業界の今後を予測して、どんな手を打つべきだと思いますか。

老朽化した管渠は増加傾向にあり、今後ますます増加することが予測されています。しかし、管渠のリニューアル工事の主流は管更生工法か開削による布設替えて

す。非開削で安全かつ地球に優しい推進技術の展開が可能な、改築推進技術を確立させたいと考えています。これは「一企業ではなし得ることは不可能」なので「業界全体」で取り組むことができればと考えています。

——今後の事業展開は？

推進工事やシールド工事の施工技術を高めていき、お客さんに信頼してもらうことは言うまでもありません。国の持つインフラ全体の老朽化が顕著であり、維持管理の時代に入っています。下水道や水道管の布設替え、橋梁や公共建築物の修繕など、地元主体に活動し「地域の安全で安心な街づくり、人の暮らしを豊かにする」を目指した企業づくりに、微力ながら取り組み続けていきたいと考えています。

——ライフ・ワーク・バランスといわれますが。ONとOFFはどのように使い分けていますか？

自分自身としては、なかなか切替えができていないのが現状です。リモートワークの推進により、今まで事務所でやっていたことが夜間や休日などの在宅時に可能となりました。見方によってはエンドレスと取れますが経営者とは、そういう部分も持ち合わせているのではないかと思います。在宅勤務は時間を決めてやっているの、総合的には業務の効率化に繋がったと思います。



親子マラソンにも参加

毎日のジョギングとジム通いをしています。会社で「健康経営」を取り入れた時のことです。健康づくりに役立てようと安城市が取り組む健康イベントに参加したことがきっかけです。ウォーキングからかじめ1キロのジョギング、それに馴れたら3キロ。今は5キロを走ることを続けています。ジョギングやジムで体を動かすことは頭と体のリフレッシュにもなっています。子どもとジョギングやジムに行くこともあり、家族と触れ合う時間も取れます。

ほかには、城めぐりもあります。5年ほど前に高知の大学に求人活動に行った際に、時間が余ったので四国駐在の営業マンが高知城を案内してくれました。それをきっかけに私の日本100名城めぐりがはじまりました。根室の城砦跡を残していたのですが、北海道に行ったついでに根室まで足を伸ばし日本100名城を制覇してきました。名城めぐりでは、鉄道も好きなのでローカル線に揺られながら、目的地に向かうのも楽しかった思い出です。実は名城めぐりには続きがあって、続日本100名城めぐりというものもあるようです。こちらはメジャーでない城跡などが多く、離島など場所も遠かったり山の上だったり難易度が高いようですが、少しずつ進めていきたいと思っています。

——最後に、お父さんである米森清晴会長がラムサス工法ラムサス-S工法の掘進機・先端体開発の功績が



日本100名城制覇

認められ今回「技術開発部門」で黒瀬賞を受賞されました。労いの言葉などがあれば

今、私達がラムサスシリーズにより生活ができるのは、父が長年にわたりその研究開発に携わり、諦めずに「カタチ」にしてきたからと言っても過言ではありません。特にひらめきや、集めた情報をヒントに新しいもの作りを進めようとする力は、未だに健在です。つい先日、「コロナ禍により脅かされている日常に、何か自分達でできることはないか?」と、いくつか開発のヒントを与えてくれたばかりです。名誉ある黒瀬賞を受賞できたことは、その功績を称えて頂いたのみならず、サン・シールドの企業価値を高めることにも繋がり、私達の励みにもなりました。本当に受賞おめでとございます。また、ありがとうございました。

——米森会長から常に言われていることや創刊300号では「継続して経営を成り立たせること」が最高の親孝行とっていらっしゃいました。

その言葉を胸に、会社経営をおこなっています。物事を継続することは難しく、そこから更に前に進まなければ企業の成長は止まってしまいます。私が代表になって4年経過しましたが皆に信頼されるような経営者になっていきたいと考えています。

——本日は貴重なお時間をいただきありがとうございました。編集室でも「健康経営」を見習わせていただきます。今後のご活躍を期待しています。



オンラインインタビューの様様