“技術のマサル”を支えるアイデンティティ

シーリング・防水工事を中核の事業として成長してきた株式会社マサル。老舗の専門工事会社が今注力しているのが、「総合専門工事会社グループ」構想です。改修工事の現場が高度化する中、グループ各社の専門性も活かし、多様なニーズに柔軟に対応する体制の構築を進めています。働き方改革や人的投資でも改革を進めています。今回はブランドの中心にある技術について聞きました。

右：㈱マサル　常務執行役員　技術本部長　野口 修氏
左：㈱マサル　品質管理室　次長　名取 健太郎氏

株式会社マサルは、シーリング工事を中心に日本の近代高層ビル建設の黎明期から信頼を築いてきた専門工事会社です。「霞が関ビル」の建設時代には、施工会社でありながら設計事務所と対等に議論し、技術提案を行ってきました。その姿勢は今も受け継がれ、お客様のニーズに応じて最適解を導く提案力と職人の高度な技能が同社の大きな強みとなっています。

技術の継承にも独自の仕組みを整えています。たとえばプロジェクトの「着前検討会」では、工事担当者や営業担当者が施工計画を発表し、技術や安全管理を含めて議論。若手は先輩から直接フィードバックを受け、実践的に技術や提案力を学びます。常務執行役員・技術本部長を務める野口修氏は「技術とは職人の技能を発揮する前の、お客様に信頼いただける専門分野の設計施工の技術提案を含んだものです。失敗の経験も財産と捉え、挑戦し続けることが社員と会社全体の成長につながります」と語ります。

さらに、材料開発や選定にも会社の長い経験が生かされています。メーカーとの協働により新素材を開発するなど、現場の知見をもとに業界標準をリードしてきました。品質管理室・次長の名取健太郎氏も「改修工事では、お客様が本当に求めるものを理解し、コストと品質のバランスを踏まえた提案を行うことが重要。経験の積み重ねが幅広い提案力を生み出す」と強調します。

経験に裏打ちされた「責任施工」と、世代を超えて培われる「提案力」。これこそがマサルブランドを支える力です。

We love “TATEMONO”

MASARU

株式会社マサル

業績情報 第3四半期

※（　）内は前年同期比

売上高	75億5,200万円（27.3%増）
営業利益	3億5,100万円（81.4%増）
経常利益	3億6,400万円（81.6%増）
純利益	1億9,000万円（78.5%増）