IR

“技術も人も育つ会社”マサル

若手が実感する成長と働きやすさ

株式会社マサルは日本を代表する建築物の防水・シーリング工事を祖業とするが、建物の改修工事領域も売上高の約半分を占めるほどにまで拡大してきた。その技術と品質を次世代へつなぐ中心にいるのが、若手社員たちだ。新築・改修という異なる領域で経験を積む入社5年目の今野杏梨さんと田附開智さんの言葉から、同社が“成長できる会社”である理由が見えてくる。

右：第１営業部 所属　今野 杏梨(いまの あんり)さん
左：第２営業部 所属　田附 開智(たつき かいち)さん

昨年、新築部門に異動した今野さんは、スーパーゼネコンが元請となる現場で、シーリングやウレタン塗膜防水の施工管理を担当する。

「工程・原価・安全・品質の“四つの管理”が仕事の柱。協力会社の手配から材料管理、ゼネコンへの月次報告まで幅広く任されています」。見えない作業が多いシーリング工事では、出来高をどう証明するかが腕の見せ所。自分の資料が評価され、直接依頼が届くようになった時に成長を実感するという。

一方、改修・リニューアル部門で活躍する田附さんは、漏水対策を中心に調査・見積もり・交渉・施工管理を一貫して担当。「既存建物は“想定外”の連続。状況を読み取り、複数の補修案を提案することもあります」。技術提案が採用された時が最もやりがいを感じる瞬間だ。

共通するのは、現場と本社の距離感が近く、困った時には誰でも相談に乗ってくれる風通しの良さ。そして、能力開発や国家資格取得支援制度の他、スーパーフレックス勤務制度や社員が立ち上げた部活動など、働きやすさを支える環境が整っていることだ。今野さんが創設した「謎解き部」には若手が多く参加し、自然な横のつながりが生まれている。

新築で“技術力”を磨き、改修で“対応力”を鍛える。この循環が技術継承と人材育成を支え、マサルの持続的成長の原動力となっている。

We love “TATEMONO”

MASARU

株式会社マサル

25年9月期 通期連結業績

※(　)内は前年同期比

売上高	106億4,700万円（19.0%増）
営業利益	6億3,800万円（56.6%増）
経常利益	6億5,800万円（56.4%増）
純利益	4億500万円（46.1%増）