

一流
の条件

(株)ミスノ 統括事業部長

吉成健一 KENICHI YOSHINARI 58歳

Profile

昭和25年神奈川県生まれ。昭和46年4月から家業の吉成ペイント工業所に務める。昭和56年翠籬野塗装店（現(株)ミスノ）にて営業及び現場管理を担当し、昭和63年より工事部長。キャリア37年。平成20年5月塗装工として同社2人目の国土交通大臣顕彰（建設マスター）に選定。

建設業でトップクラスのスキルを身につけた業界を代表するマイスターの方々に、仕事で培った経験談などを“一流であるための条件”としてお話を伺っていきます。今回のゲストは、平成20年度建設マスターに選定された吉成健一さんです。

——37年のキャリアをお持ちですが、塗装工になられたきっかけから伺えますか？

吉成 もともと父が塗装店を営んでいて、私が子供の頃から数人の職人を使って戸建住宅や工務店の仕事をしていました。ちょうどテレビが普及しはじめた頃で、地元（川崎）のトランジスタ工場でテレビの枠に塗装を吹き付ける仕事が盛況でした。

ただ、その頃の私の興味といえばもっぱら読書で、父と同じ仕事をするのは全く考えてなかったですね。その後、大学では機械工学を勉強しましたが、結局自分のやりたい事が見出せないまま、家業を手伝う

ことになりました。そんな動機でしたので、20代の頃は与えられた仕事をこなしてはいましたが、暗中模索の心境のまま、どこか身が入っていなかったように思います。

——その後、30歳の時に現在の会社に移られたのですね。

吉成 10年間家を手伝った後、家業は弟が継ぎ、私は今の会社に入りました。社長は若い頃、父の会社で修行した後に20歳で独立した人で、巡りめぐって今度は私がお世話になることになりました。

当社は大手ハウスメーカーの住宅事業部の指定工事店として、塗装工事、屋外広告工事、防水工事等を請け負っています。私は総合仕上げの中でも防水の技術を他社に先駆けて勉強させていただき、社内の防水部門を任されるようになりました。そこからようやく本腰を据えてこの仕事にあたるようになりました。

——吉成さんは資格取得にも力を入れてこられたそうですね。

吉成 なにしるスタートが人より10年遅いのですから、「人の倍やらないと一人前になれない」という気持ちが常にありました。40歳になって社長から「2級建築士に挑戦してみないか」と声をかけられ、それを契機に資格所得に励むようになりました。

最初は「今さら2級建築士を取っても…」という躊躇もあったのですが、前々から「50歳までに1級施工管理技士を取る」という目標を持っていて、それには今踏み出さな



吉成健一さん

いと間に合わないと思い直しました。私の父が70歳を過ぎてからパソコンを覚えたのを見て、刺激された部分があったかもしれませんが（笑）。それまで図面を書いたこともなかったので、仕事をしながら学校に通い、基礎から勉強しました。同時に、少しでも仕事に役立つ部分があればとインテリアコーディネーターの勉強も始めました。猛勉強の結果、晴れて2つとも取得することができました。その後、施工管理技士は念願の1級建築・土木を取得でき、当初の目標をクリアすることができました。

現在、当社には15名の社員が在籍しています。自分自身のレベルアップはもちろんですが、後に続く若手社員の育成にも取り組んでいます。

——まだ仕事を教わる側だった頃に、特に印象に残っていることはありますか？

吉成 仕事を教わった中では、父が一番厳しかったですね。今でこそテープを貼って養生して施工するのが一般的ですが、“ダメコミ”といって当時は刷毛一本で塗るのが一流の職人だと言われていました。人件費が安く材料が高かった時代の話です。

今は材料の性能も良くなり、養生ができれば職人としてある程度の仕事はできてしまいます。もちろん細かい部分では長年の経験がものを言うのですが、何十年も修行をしてきた名人が必要とされる現場は限られていて、腕の差をアピールする手段が非常に少なくなっているのが現状です。

昔の塗料と言えば刺激臭がきついVOC（揮発性有機化合物）が一般的でしたが、人体や環境への配慮というニーズを受けて塗料の水性化が進みました。光触媒や耐久性に優れた高機能の塗料もあります。今はインターネットで簡単に情報が手に入りますから、お客様も材料について詳しく調べて

こられます。ただ、その材料の持つ性能を100%発揮できるかどうかが重要で、それは施工する人のスキルに左右されます。

——その技術をどうやって顧客にアピールするかが重要になりますね。

吉成 我々の技術は、電化製品のように他社製品と並べて比較できるものではありません。「良い仕事」をエンドユーザーに見えぬ形で伝えるというのはなかなか難しいのです。ですから、技術者一人ひとりのレベルを公平に評価してもらえる仕組みができれば、と思います。もちろん自分たちの自助努力が何より重要ですが、有能な技術者の価値を社会の中でどう高め、お客様にそれをどう認知してもらうかがこの業界の大きな課題です。

例えば、産直野菜などには生産者の顔が分かる“トレーサビリティ”という仕組みがあります。これを建設業でも試行できないかと思っています。この建物はどの会社が請け負い、どんな職人が施工に携わったかということが一目で分かるデータベースなどがあれば、お客様が施工者を選ぶときの材料になります。

あるいは、塗料メーカーの発表では「年間何トン出荷されたか」という使用量で比較されていますが、「年間何㎡塗装されたか」という基準で評価するのも一つの方法だと思います。塗膜の評価を使用量でなく、性能で評価することです。厚膜と同じ性能の塗膜を薄膜で施工できれば、塗料の使用量が少なくなり、人件費も抑えることも可能となります。材料費が少々高くなっても全体の㎡当たり単価は安くできます。そのためには「年間何㎡塗装されました」という視点があっても良いと感じています。量ではなく質の競争をする、そんな発想の転換がこの業界には必要だと思うのです。◆