

経営  
トップに聞く色鮮やかな瓦で  
沖縄の屋根文化を  
創造する。有限会社 MIZUHO  
ほずみ かんじ  
穂積 寛二 代表取締役社長

有限会社 MIZUHO は 1990 年に現代表取締役社長である穂積寛二氏によって創業、2020 年である今年で創業 30 年の節目を迎えます。2018 年 10 月には社名を「有限会社 おきなわ屋根工事店」から「有限会社 MIZUHO」に変更した。その経緯や穂積社長が大事にされている経営理念、今後の事業展望や経営課題等について西原町の本社事務所をお訪ねし、話をお聞きした。

インタビューとレポート 新垣 貴史

#### 御社の設立経緯についてお聞かせください。

私は長崎県の壱岐の出身で、35 年程前に縁あって沖縄に来ました。来沖してしばらくは、ハウスメーカーに勤務し営業担当をしていました。

実は、私の長崎の実家は瓦屋だったので物心ついたころから瓦ばかり見て育ちました。

私が沖縄に来た時期は県内の住宅は鉄筋コンクリート造りが主流でしたが、徐々に沖縄でも木造住宅が増えてきているなど感じていました。そこで家業であった屋根瓦屋を起業するこ

とを決心し、1990 年（平成 2 年）に個人事業者として創業、2000 年 11 月に法人で旧社名「有限会社 おきなわ屋根工事店」を設立しました。

#### 現在の木造住宅及び瓦の需要について教えてください。

現在でも県内では台風などにより風雨が強い気象条件の影響からコンクリート造りの家が主流ですが、ここ最近はさらに木造住宅の需要が増えてきていると感じています。それに比例し



て瓦の需要も増えてきています。

木造住宅は木の特性から夏涼しく冬暖かいなど沖縄の住生活環境に適しています。そういった面も県内で認知されつつあり、戸数が増えてきているのではないのでしょうか。また台風などの影響に関しても建築技術の進歩により沖縄の風雨でも十分耐えられるレベルになっています。また最近の需要増加の一番の原因は、コスト面だと思います。木造住宅であれば、コンクリート造りの家と比較すると2割程度はコストが抑えられる。

コスト（総費用）が問題でマイホームを諦めていた方々も木造住宅なら可能だということもあって需要が増加してきている面もあると思います。

また瓦に関しては、昨年（2019年）は関東を中心に全国的に「台風の暴風で瓦が飛ばされた」などの報道がありましたが、被害があった住宅は瓦を乗せているだけの古い住宅です。現在では、沖縄の赤瓦の漆喰などのように、瓦が飛ばないようにしっかり補強を行っており、通

常の台風で瓦が飛ばされるということはありません。沖縄の木造の瓦屋根で、台風でも瓦が飛ばされないのは、そういった新しい技術が取り入れられているからです。

### なぜ社名を変更されたのですか。

旧社名は「有限会社 おきなわ屋根工事店」でした。当社は瓦販売・工事以外にも、住宅建設に関わる様々な資材の販売事業を展開しています。実際の事業売上の内訳としては住宅建設工事が7割、建設資材販売が3割と瓦の販売・工事は事業の一部にすぎません。しかし営業担当者がセールスのために訪問し「有限会社 おきなわ屋根工事店」の名刺をお渡しすると、ほとんどの場合は不思議な顔をされます。お客様は当社が「屋根瓦関連の工事」のみを行っているかと勘違いされるのでしょうか。営業担当からは以前から「営業がやりにくいので社名変えませんか」と意見が出ていました。そういった経緯もあり、思い切って2018年10月に社名を変更しました。新しい社名の由来は、皆様の想像

外壁サイディング  
施工例

ベトナム人実習生 面接の様子



地域貢献活動（職場体験受入れ）



沖縄トータルリビングショー（MIZUHO ブース内）



通りだと思いますが代表者である私の苗字である穂積（HOZUMI）を反対から読んでMIZUHOにしました。一部のお客様からは「金融業に参入したのか」と冗談を言われたりしましたが、覚えやすい名前だと思うので私としては気に入っています。

### 御社の経営課題はどういったことがありますか。

やはり、1番の課題は人手不足です。少し前までは当社でも求人募集を出して沖縄の若い子を採用したいと思っていましたが、建設業というと肉体労働でキツイというイメージがあるのか、誰も申し込みしてくる若者はいませんでした。本当に「沖縄の若者はどこに行ったのだろう!？」と不思議に思うほど求人募集に反応がありませんでした。何年か粘り強く募集を掛けていましたが、2年前からはベトナム人の実習生を3名採用しています。

ただ昨年、報道などでも話題になった最長5年間の在留資格がある特定技能の制度ではなく

外国人技能実習制度なので在留期間は3年です。3年というと、ちょうど、ある程度作業を一通り理解して一人前の職人になったかなという段階です。そういうこともあって3年で帰国させるのは非常に残念です。実際に彼らを採用してみて一般的に言われているように、ベトナム人は勤勉さや誠実さが日本人に似ていると感じています。可能であれば彼らにはもっと沖縄で頑張ってもらいたいという気持ちはあります。

### 全国的には外国人技能実習制度にはいろいろ問題があるようですが。

東京や本土では、実習生が滞在先から行方不明になるなど問題は知っていました。そこで私は採用する際は直接ベトナムまで訪問し個別面談をしてきちんと会話を交わしました。

やはり、どんなに技術がある者や資格保持者でも言葉が通じないと異国で暮らすにはストレスが溜まると思います。そういうこともあって日本語の習得がきちんとできている学生を優先して3名の実習生を採用しました。





東京の展示会にてフランス瓦を出展



木青会にてスペイン展示会「CEVISAMA」を視察



世界的に有名な建築物「サグラダ・ファミリア」前にて

あとは日本人とベトナム人で国は違いますが、同じ人間です。常にコミュニケーションをしっかりと取っていればお互いに理解しあえると思います。月に1回は彼らとの懇親会は欠かさず行っています、食文化が違うので刺身などの生魚は食べられません、お肉が好きなので毎月、近所の焼肉店に行くのが定番です。私自身は建設現場では、彼らとなかなかコミュニケーションを取ることはできませんが、月に一度は顔を見て話しをし、彼らの悩みなども直接聞けたら良いと考えています。

外国人だからといって特別なことはない、日本人の社員と変わらない人間同士のコミュニケーションが大事だということを感じています。

### 御社で実習生を受け入れてからの問題や課題などはありましたか。

私自身がベトナムまで行って面談したということもあって当社の実習生に関しては何の問題もありません。技術の習得についても、ほとんど日本人と変わらない。沖縄は夏の暑さが厳し

いので根をあげる若者も多いのですが、ベトナム人の実習生からそのような声は聞こえない。やはり、ベトナムの方が日本人よりガッツがあるかもしれない。

ただ、異国に来ているということもあり懇親会の席では「家族に会いたい」と本音が出てきますし、ホームシックになっていると思います。やはり家族のために早くお金を稼いで母国に帰りたいという気持ちは強いように感じます。

今後の外国人実習生を受け入れる上で、不法滞在などの問題もあり簡単ではないですが、家族を受け入れる等のルールをしっかりと整備し、外国人実習生が安心して仕事に集中できるようにしていてもらいたいと考えています。

### 御社の取組まれている社会貢献活動について教えてください。

これは旧社名だった頃から続けている社会貢献活動ですが、毎年8月8日は「屋根の日」と「社団法人全日本瓦工事業連盟」が制定しており、この日は社員総出で近所の神社の清掃活動など

## 企業概要

商号：有限会社 MIZUHO  
 本社所在地：中頭郡西原町上原1丁目10番地の19  
 ルーフビル2階  
 連絡先：098-944-4496  
 098-944-4497 (FAX)  
 URL：http://www.mizuho.  
 okinawa/



創業：1990年3月(平成2年)  
 役員：代表取締役 穂積 寛二  
 従業員数：30人(2019年11月末)

## 事業内容

屋根工事(コロニアル・日本瓦・沖縄瓦・輸入瓦)  
 サイディング工事(ニチハ・KMEW)  
 雨樋工事(デンカ・パナソニック・セキスイ)  
 太陽光発電システム(シャープ・三菱・パナソニック)  
 木造プレカット・建築資材販売



MIZUHO会 シンガポール・マレーシア視察



MIZUHO主催「木造住宅に関する勉強会」の様子

を継続的に行っています。

あとは沖縄の若年層を雇用し一人前の職人として育てていくことも、今後の沖縄の地域貢献のために重要だと考えています。今は海外の実習生を育てていますが、すべてを海外からの人材に頼るとするのは難しいと思うので、やはり県内の若者を一人前の職人に育てていくことも建設会社としての責務だと感じています。

### 社長が考える会社を経営する上で「大事にしていること」「モットー」などはございますか。

やはり私が会社を経営していくうえで大事にしていることは、「やるからには一番を目指す」ということです。これは私が起業後から常に心がけており社員にも意識付けをしています。当社は建設業なので将来的には完工高のトップを目指すという意味もありますが、「お客様から支持される建設会社としてのナンバーワン」「施工住宅の品質ナンバーワン」など、すべてにおいて地域でナンバーワンを目指していきたいということです。

今は、まだ県内ナンバーワンの企業ではありませんが、社員一丸となって、本気で地域ナンバーワンを目指しています。

### 最後に

当社は2020年の今年、創業から30年という大きな節目を迎えます。その間も、お客様、お取引先様、地域の皆様をはじめ、たくさんの方々に支えていただき、今の会社があるものと考えております。この場を借りて感謝申し上げます。

沖縄は国内で唯一、人口が増えている若者が多い元気な県です。今後も木造住宅のニーズは増えていくものと思っており、瓦の需要も増えていくでしょう。

そういった中で、当社では日本の瓦だけでなくフランス瓦などいろいろな魅力的な瓦があることを県内の皆様に積極的にアピールしていきたいと考えています。

創業三十年目以降の有限会社 MIZUHO にも是非、ご期待頂けたらと考えていますので引き続き、よろしくお願いいたします。