

社長 第100回 INTERVIEW

一步一步、着実な実績作りを

札内緑地(株)

— 宗澤公社長に聞く



宗澤公社長

芝生の施工を主力事業に、公園維持管理業務、農業など事業多角化を展開する札内緑地(株)。芝生施工業者としての高いプロ意識とともに、業界全体を見据える宗澤社長。現状に満足することなく、新たな事業領域を切り拓いていく姿が印象的であった。

(聞き手：札幌支店情報部長 篠塚 悟)

一業界でも実績ある老舗企業としての地位を確立されておられますね

芝生の施工・販売というのは、例えば道路の法面工事などをはじめとして、公共事業とともに歩んできた側面があります。私どもの一つ前の社長の時代は高度経済成長期にあたり、公共事業も多くありました。その頃は、元々農家基盤のある方々が畑から芝生を剥ぎ取ってきて販売するような“芝生屋さん”の域を出ていませんでしたし、それで良かったのだと思います。ところが公共事業が年々減少傾向を辿るなかで、この業界も公共事業に携わる以上、発注者の希望をしっかりと汲み取って施工する“芝生業者”へと大きく転換していったのです。93年頃のことですね。北海道に牧草地はたくさんありましたし、芝生はどこにもあったのですが、畑を興して種を蒔いてから刈り取るまで約1年半の間、しっかりと育てよりよい品質の芝生作りをするようになったのです。法面緑化の他の製品に負けない芝生の育成、施工に力を入れ、お役所への営業、働きかけも行うように努めてきました。

一業界全体が転換期を迎えてからは、むしろ日が浅いのですね

いわゆる“芝生業者”としては、これからの商売であると思っています。私自身、北海道芝生生産者協同組合連合会の役職を務めさせていただいておりますが、責任ある立場の者として、設計などをはじめとした芝生の説明、芝生業者としての意向などをしっかりと開発局などにお伝えしていきたいと考えております。

一芝生施工の難しさ、醍醐味を教えてください

出荷までの1年半、冬の寒さや病害によって芝を枯らさないよう守らなければなりません。施工に際してはその時々現場の法面の状況を鑑みながら、いかに発注者のニーズに応じていくか考えています。例えば、夏場の施工では事前に保水剤をまき、暑さに耐えられるような対策をしっかりと行うことが大事になってきます。その土地に根が下りるまでのアフターケアをしっかりとしないと枯れてしまうことがありますし、良い芝の状態を長く保つことが難しくなってしまうのです。社員には“職人”としての自覚をしっかりと持ち、満足していただける仕事に取り組むことを伝え続けてきましたので、その意識は浸透していると思います。

当社では、9割が土木工事用で、そのほかに庭園などの観賞用、野球場などのスポーツ施設用の三種類を扱っていますが、とりわけ、観賞用やスポーツ施設用の芝生は雑草が混じらないよう、また病害に細心の注意が求められます。技術の向上に努めてきたなかで、大手のゼネコン様からも直

接、受注を得られるようになりました。

—人工芝の施工も手がけられています

人工芝の施工まで手がけるのは業界でも当社が先駆けになります。東京都、千葉県、愛知県の3つの企業と業務提携させていただいていることから、様々な種類の人工芝の施工に対応できるのが強みだと思います。昨年7月から始めましたが、手応えを感じています。

—事業の多角化も進められていますね

先ほどお話しさせていただきましたように、公共事業は緩やかな下り勾配にあります。こうしたなかであって、他の事業における基盤造りが大事であると思い、ビートの栽培、公園の維持管理業務、一般廃棄物中間処理場の3事業を手がけています。ビート栽培については、4年程前に、ある砂糖メーカーの方と知り合う機会がきっかけになりました。そのメーカーさんとしては離農者の増加でビートの作付面積が減少していたため、参入企業を探していらっしゃいました。当社は農業に関しては素人になりますから、栽培するためのノウハウを教えていただけるということになり、2013年からスタートしました。3年前に4ヘクタール、翌年は8ヘクタール、昨年は16ヘクタールへ増やしてきました。今後もさらに増やしていきたいと考えています。

また、公園の維持管理については幕別町「スマイルパーク」の維持管理業務を受託しているほか、浦幌町のパークゴルフ場の維持管理業務の申込みにもチャレンジし、選んでいただくことができました。また、昨年12月には浦幌町総合スポーツセンターとスイミングプール、健康公園の指定管理者に選んでいただき、今年4月から務めさせていただくことになっています。

—基盤としてかなり手ごたえを感じられているのではないですか

浦幌町のパークゴルフ場について言えば、当社が維持管理業務を手がけさせていただいた年に、来場者が前年の7800人から約1万人に増加し、翌年さらに増やすことができました。来ていただくためにどのようなことをしたら良いのだろうか色々考えた末、ポイントカードを作成しました。



本社 社屋

来ていただく毎にスタンプを押し、10個たまったら粗品と交換という具合です。年配の方々にとって一つの楽しみにもなり、好評をいただくことができました。最初は1ホールで疲れて帰ってしまったご年配の方もシーズンが終わる頃には45ホール回れるほど元気になっていました。病院に行く人も減ったはずですよ。また年に1度、『札幌緑地杯』を開催し、70名ほどご参加をいただきました。景品に秋鮭を提供したりしましたね。喜んでいただけたことを嬉しく思っております。

—今後の意気込みを聞かせて下さい

指定管理業務など、少しずつでも着実に実績を積みながら、別の市町村でも指定管理の仕事に携わり、事業基盤を上げていきたいと思っています。維持管理業務は、清掃や受付などが一般的な業務になりますが、当社としては、スポーツセンターへの来場者を増やしていかなければならないという危機感を持って臨んでいきたいと思っています。様々なアイデアや企画を提供していく所存ですので、これからも当社を宜しくお願いいたします。

—本日は有り難うございました

会社概要

札幌緑地(株)

企業コード：030099434

本社：中川郡幕別町札幌内西町91-7

電話：0155-28-3737

FAX：0155-28-3755