

七十七ニュービジネス助成金受賞

第26回(2023年度)

企業
インタビュー

Interview

株式会社みやちゅう

代表取締役 菊池 圭吾 氏



会社概要

住 所：仙台市若林区沖野6丁目29-37

設 立：1977年

資 本 金：10百万円

事業内容：製造業（建築資材、園芸資材等）

従業員数：41名

電 話：0223 (29) 4127

U R L：<https://miya-chu.co.jp>

宮城県産天然ゼオライトを利用した住宅用の制振・遮音材を製造。新開発の換気口騒音低減部材と併せ、住宅の騒音問題解決に貢献する

今回は「七十七ニュービジネス助成金」受賞企業の中から、株式会社みやちゅうを訪ねました。当社は、砂・砂利等の建築資材、肥料等の園芸用品など様々な商品をパッケージングし製品化しています。

宮城県産の天然鉱物である「ゼオライト」を利用して、住宅用の制振・遮音材を大手ゼネコン会社と共同で開発・製造するほか、併せて換気口用の騒音低減部材を新商品として開発し、住宅建材市場へセットで提案を行い、住宅の騒音問題解決に取り組んでいます。

当社の菊池社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容等についてお伺いしました。

——七十七ニュービジネス助成金を受賞された感想をお願いします。

端的に言って、大変ありがたく嬉しく、また誇らしいような気持ちです。今までやってきたこと、そして天井制振遮音材が新しいビジネスとして認めていただけたことを大変光栄に思っています。

応募のきっかけは、社内から「社長、こういうのがあるのでちょっと応募してみたいです。」という話があり、チャレンジしてみようかということで私がGOサインを出して応募しました。受賞後は私の同級生なんかも含めて「見ましたよ。」とか「おめでとうございます。」といった反応を各方面から多々いただきまして、大変嬉しいです。

頂戴した助成金は、今年の8月に東京ビックサイトで開催される「賃貸住宅フェア2024 in東京」という展示会の出展費用として、商品の拡販PRの為に使おうと考えています。展示会では、助成金の対象となった「天井制振遮音材」のほか、新商品として開発した換気口騒音低減部材「静換気（しずかんき）」を展示予定です。弊社の社名で全国区の展示会に出展するのは初めてなので商品拡販PRができれば嬉しいです。



過去の展示会

お客様の希望を形にするために ——創業から今日に至るまでの経緯について教えてください。

会社を創業したのは私の父親です。宮城中央ブロック工業という社名で、ブロック工事を主体に建設工事業を生業として創業したことが始まりです。お客様からの愛称であった、前社名の略称“みやちゅう”に社名を変更し、今に至ります。

ブロック工事業からパッケージング業が中心になった一番のきっかけは、宮城県沖地震（1978年）です。もう50年近く前になりますが、大きな地震があってブロック塀がバタバタ倒れました。当時は震度5という観測だったのですが、もの凄く揺れてブロック塀も沢山崩れました。ブロック塀が倒れたというのは、何十年も前のことなので、いわゆる施工がずさんだったというものも正直あったと思いますが「ブロック塀はダメだ」、「ブロック塀は危ない」といった風潮になって、ブロック工事自体の需要がだんだん減ってしまった時期がありました。

そんな時に、パッケージング業のきっかけとなる出来事がありました。ブロックをくっつける時には砂とセメントと水を混ぜたモルタルというものを使用しますが、例えばマンションを建てる時、このモルタルを作るため、材料を建設中のマンションの上へ上げなくてはなりません。ですから昔は「荷揚げ」と言って、その日に使うブロックや材料を上へ上げる作業がどうしても必要でした。そこで私の父は、あらかじめ袋に入っている方が作業しやすいと考えたのでしょう、たぶん東京の方とかでは既にあったのかと思いますが、ポリ袋に袋詰めして現場に持ち込んでみたようです。そうしたらそれを見たタイル屋さんとか建材を扱うような問屋さんが「そ

れは良いよね、うちの分も作ってほしい。」という話になり、母がスコップで材料を詰めて、父がダンプ車に乗せて持って行くようになりました。これがパッケージング業の始まりです。



社屋

創成期の頃はホームセンター様を中心に、地場の建材の問屋様等に扱っていただきました。

最初は建築資材類だけだったものを、お客様から「これもできるんじゃない?」とお声掛けいただいて一緒に話し合っ、「こういう形ならできますよ。」とか提案していき、それが園芸や肥料に広がっていきました。そのうちに20kgの大きくて重いものだけではなく、小さいサイズもできないかというご要望をいただいて、色々なものをパッキングするパッキングメーカーに徐々に変わっていきました。何十グラムという小さいものから1tとかの大きいものまでパッキングできます。微粉のような粉のものだったり、大きい粒だったり、粘性のあるもの等、様々なものを総合的にパッキングしています。



作業風景

——御社の理念について教えてください。

理念というほど立派ではないかもしれませんが、従業員に一番伝えていることは、「日々の仕事は楽しくしましょう」ということです。そのためには職場の環境づくりが大切と考えています。社員がやりがいを感じ、働きやすい環境を整え、何より楽しく仕事を行う事で取引先様、その先のお客様すべてを幸せにすることができるのではないかと考えています。

また、私は原料の調達も含めて、全部地元で揃えたいという気持ちがあります。安いから輸入してしまうとかいうことがあまり好きではなくて、やはりこの地域で調達して地域から発信していくことが地元宮城の為になるのではないかと考えてやっています。そうすることで、皆様に必要とされるオンリーワン企業、そして働くことが楽しい企業になれると信じて取り組んでいます。

多くの困難を乗り越えて

——これまで事業を行う中で苦勞されたことや印象に残っている出来事はありますか。

今までの人生・会社の歴史の中で一番大きい出来事といえば東日本大震災ですが、その他にも多々あります。

振り返ると、私が会社の仕事を手伝い始めた18歳、19歳の頃の日本は景気もいい時期でしたし、バブルの前で元気な時代でしたので、手作業でそんな砂・砂利を詰めている仕事なんてと鼻で笑われるようなこともあり、正直コンプレックスに感じていました。大した専用の設備がある訳でもないので、やろうと思えば誰でもできると私も思っていました。非常に単純作業だし、当時は3K、きつい・汚い・危険とか言われ始めた時代でしたから、好き好んでこういう汚れ仕事みたいなことをやろうという人はいなかったと思います。だから非常にコンプレックスに感じていました。



工場内の様子

父の跡を継いで、私が社長になってから少しずつ商いも大きくなってくと、仕事柄大型トラックや大型ダンプ車の出入りが増えてきました。それまでも様々な理由で事業所を転々としてきましたが、若林区の荒浜地区でやっていたある日、区役所の職員の方が来て「この機械は何ですか。」と質問され、「袋詰めする機械です。」と答えたら、「いやこれはもう工場ですよ。ここは住居地域で、工場を建ててはいけない場所だから立ち退いてください。」と言われて、もの凄くショックを受けました。数千万円の機械を清水の舞台から飛び降りる気持ちで入れたばかりで、移動させるだけでも数百万円かかるのに、どこかに動かしてくださいと言われても動かすところがなく非常に困りました。けれど、そのままやり過ごす訳にはいかないし、自分がこの先事業をやっていく上で後ろ指を指されるような状態で仕事を続けていくのはなんか嫌だと思って色々探したところ、現在の仙台空港工場がある場所（工業専用地域）に辿り着きました。移動先が決まってからは、パートさんの雇用の問題もあるので本当に小さい手作業で作業するものだけを荒浜に残して、荒浜工場と仙台空港工場の2か所でやろうと決めたのが東日本大震災発生後の2年くらい前で、ゆくゆくは全部仙台空港工場の方に移そうという計画でした。そんな時に震災が発生し津波が来て荒浜地区は甚大な被害を受けました。荒浜工場は建物が流され、土地だけが残りました。私は40歳を過ぎていた頃ですが、これまで積み重ねてきたものが一気に持っていかれた、理不尽なことが起きたという気持ちでいっぱいでした。とはいえその頃には、従業員も増えていたし、みんなの生活の責任がかかっているの、ここでへこたれる訳にはいかない、再スタートしようと思えました。



社員の集合写真

——御社の天井制振遮音材について教えてください。

一言でいうと住宅用の防音材です。1階の人がうるさく感じる2階からの騒音を大きく分けると、重量床衝撃音という例えば子供がジャンプしてドシンとなる音と、軽量床衝撃音というスプーンやフォークなどを落としてコツンとなる音の2種類に分かれます。当社の天井制振遮音材は前者の重量床衝撃音にターゲットを絞った製品ですが、軽量床衝撃音にも効果があります。一般的に防音対策とは、ゴムマットのようなもので音を立てる側が対策する手法を表しますが、弊社の製品は天井に入れるだけなので、2階からの音が気になる時も1階の人から相手に伝えることなく対策できます。



天井制振遮音材製造の様子

また、マンションには床スラブといって、1階と2階の間に大体25cm~30cmのコンクリート床の厚みがあります。この厚みは、建物の強度がしっかりしていれば本来15cm程度で問題なく、防音対策の為だけに倍の厚さにしています。つまり、本来は必要のない厚さなんです。そこで、当社の天井制振遮音材を採用すると、床スラブ15cmの厚さのまま遮音性能が25cm~30cmの厚さの場合と同等になります。築年数の古い物件でも最新物件と同等性能でリニューアル可能となります。新築物件であれば、コンクリートを使う量が減って建物の全体重量を減らすことができます。建物は軽い方が地震に強いので地震にも強くなり、また、建物の基礎杭もそこまで長くなくて済む等、良い事が沢山あります。加えて、各階で15cm余裕ができるということは、室内空間は同じ高さのまま15cmの積み重ねで、例

えば、30階建ての高層マンションを31階建ての高層マンションとして住居数を増加させて建設できるようになります。

防音のメカニズムについてはなかなか専門的なのですが、簡単に言うと天井を吊っている金具を伝って天井面に音が伝わってしまう、“震える”ことを防ぐ“制振”です。だから天井制振遮音材は、使用しているゼオライトが音を吸っている訳ではなくて、天井に入れたゼオライトが擦れることによって、音エネルギーを摩擦で熱エネルギーに変換する技術です。ゼオライトは火山灰が堆積して石になったもので重さも丁度良く、無機の鉱物だから燃えません。また、補助的な役割として、除湿や消臭効果もありメリットも大きいです。私自身も地産のものを使いたかったので使用することになりました。



宮城県産天然ゼオライト

宮城の企業としてできることを

——なぜ天井制振遮音材としてゼオライトを取り扱い始めたのですか。また、大手ゼネコン会社との共同開発・完成にまで至った経緯について教えてください。

まず当社がゼオライトを取り扱うきっかけとして、取引先のホームセンター様から地元の企業同士で連携して一緒に販売してほしいというお声掛けがありました。私自身もゼオライトはもともと気になっていて、毎日ホームセンター様へ配達に行く時、同じ石系を扱う企業として、綺麗な色で軽くて結構いい値段もするし、どんな石なのだろうと思っていました。ゼオライトの説明を見ると、臭いを取るとか色々書いてあるので水も綺麗になるだろうなと思

い個人的に購入して、水槽に入れたり他の使い道を考えたりしていました。そんな時に取引先のホームセンター様からお声掛けがあり、嬉しく思い取扱いを始めました。その後、ゼオライトは全国的に“床下調湿剤”という商品としてヒットしまして、全国のホームセンター様で扱っていただくようになりました。

そんな時、たまたま大成建設さんの担当者の方がホームセンターへ行った際に、当社の床下調湿剤を目にしたそうです。担当者の方曰く、当社の床下調湿剤が自分の思い描いていた製品に形が非常に近かったとのことで、私に直接メールを送ってくれました。震災発生から2、3年経ち、もう一回再スタートしてゼロからというよりマイナスから少しずつ回復してきた頃でした。取引先の支援もあり、ようやく3年目くらいに元通り以上になってきて、私自身も気分が上向いて、色々やっついこうと思えるような時期に、大成建設さんからメールが届いたのです。突然のメールでしたので、なんか面白そうというより、なんで大企業からメールが届くのか、悪戯かなとも思いましたが、すぐに連絡を取ってみました。そうしたら、是非一度お会いしたいという話になりそこから1週間も経たないうちに神奈川県にある技術センターへ行きました。その技術センターには数名の職員の方がおり、住宅関連の研究をされていました。技術センターの方から、「実は御社の床下調湿剤をホームセンターで見つけました。研究段階なので使い道はまだお話しできないのですが、例えば中身や大きさを変えて活用したいと考えています。お手伝いしていただけますか。」というお話をもらいました。

そこから1年半くらい「少し重さを変えてください。」とか「大きいものを作ってください。」といった要望を聞き、ひたすら試作する日々が続きました。何百枚も作ることはできないけど、何十枚かなら作れるので、要望に沿って全部手作業で切ったり、貼り付けたりしていました。月に数回やり取りをして、1年半くらい経ち信頼関係も築けてきた頃、実は住宅の防音に使いたいのだと教えてもらえました。それまでこの試作品がどのように使われるのか知らなかったので何も言えませんでした。その後は「こういう形がいいんじゃないですか。」とか「こういう何枚入りで箱にするのはどうですか。」等、

色々やり取りしました。

技術としてプレスリリースしたのが2015年です。大成建設さんが技術を確立して、改良を重ねて2018年から世の中に出始めました。昨年からは共同開発ということで、当社のものでして製造販売してもよくなり、広く大々的に出せるようになりました。

最初はもう大成建設の方が当社の商品を見てメールをくれたというドラマのような話です。だから面白いものです。地元同士で繋がった流れの中で、小さい事が全部繋がって最終的に今に行き着きました。ですが、ポツと新しい事が湧いて出てきた訳ではないです。細かいかもしれないけど、必ず糸で繋がっていて、たまたま見つけていただいて、そこは本当にたまたまで運があったのかもしれませんが、それを形にするまでは大変でした。これは幾度となくサンプルというか、使う目的もわからないままのものを1年半も作り続けたんですから。



天井制振遮音材

当社のような小さな地元の企業が大成建設さんのような大企業とプロジェクトを始める時、当社だけの力ではできません。当然、会社の規模的な信用の問題もあります。だから、「我々には一緒にタッグを組んでくれる仲間がいます。包装・配送を全部丸抱えで自分のところでやるのではなくて、それぞれの得意分野でチームとして大成建設さんとやります。」ということが必要でした。当初から一緒に協力し合ってきた仲間とは、今も同じ“チームみやぎ”で取り組んでいます。

——地域貢献・宮城への想いについて教えてください。

パッキングはなんでもかんでも機械でできる訳ではなくて、どうしても人手が必要です。そういった時にたまたま東北福祉大学出身の知り合いが授産施設を紹介してくれたことがきっかけで繋がりが生まれました。有難いことに10年以上前から施設外就労という形で5人くらいずつ来てくれていて、凄く嬉しいことです。別に弊社が補助をもらう訳ではないので、普通に賃金をお支払いしているのですが、授産施設の方々が「凄く嬉しい。」と言ってくれます。弊社に週に数回出勤して、重い物を持ちたり体を動かしたりすることを非常に楽しみに来てくれます。「今日はあれやるんだ、これやるんだ。」と。最初は正直私も働き手が欲しいな、誰でもと言うのは失礼だけど、本当に人手があれば助かるなということと繋がりができたのですが、「凄く有難い。」と言われているうちに、ささやかかもしれませんが、社会貢献とはこういうことかと嬉しく思うようになりました。若干の障がいをお持ちですが、色々な人を受け入れて職場・仕事を確保することは私の役目なのかと思い、宮城での地域貢献に少しかもしれないですが繋がっているのではないかと考えています。弊社で働いているうちに社会に適応して、授産施設を巣立った人も出たという話を耳にして、とても嬉しく思っています。

——今後の事業展開はどのようにお考えですか。

住宅関係の事業は人口減少に伴い、戸建て住宅で見ると非常に見通しが暗いと感じています。一方で、賃貸マンションなど集合住宅の需要はまだまだありまして、音の問題が結構重視されます。実は大成建設さんと新たに色々な取組みをしていることがありまして、取り組むパートナーとしての案件があります。こうした、ああしたいという希望にできるだけ応えて、世の中に音関係の新しい技術を出していくお手伝いができればと思っています。



——これから経営を担う方に何かアドバイスをお願いいたします。

私なんて大したアドバイスできることはありませんが、一つ言うなら“種を蒔き続けること”だと思います。蒔き時は止めてはいけません。ここでいいと思ったら、そこからマイナスが始まると思った方がいいです。常に蒔きをするのは難しく、また毎年必ず収穫できるものでもなく、1～2年で収穫できる場合もありますが、桃栗3年柿8年というように10年近くかかって花が咲くとか実がなることもあります。だから常に種を蒔き続けることがコツだと思います。やたらめったら蒔いて分からなくなる時もありますが、時間は限られているので、モノになるか分からないけど新しいことにチャレンジしたり、お客様のところに行ってみたりすることが重要だと思います。種をたくさん蒔いているから、ポツと実る時が来るのだと思います。周りは、私のことを単に運がいいと言いますが、私はラッキーとは思ってなくて、細い糸が全てに繋がっている、それは蒔きし続けたことの結果だと思っています。

そしてこれからはやはり「人」です。大切なのは確実に「人」です。価値観が違う人が沢山いる中で、代わりはいくらでもいるという時代ではないと思います。ですから、1人ひとりがこの会社で働いて良かったと思える環境をつくっていくことが重要だと思います。



菊池社長（左）と畠山取締役（右）

インタビューにご協力いただきありがとうございました。貴社の今後ますますの御発展をお祈り申し上げます。

(2024.4.10取材)