

地域経済

光る企業

排水管工事、地質調査、ポンプの販売、噴水用ミニユメントの設計、温泉開発、ミネラルウォーター自販機の開発。手がける事業は百を超す。

「水のなんでも屋」と、社長の大津義憲(五三)。「お客を選ばない時代ではない。ニーズにすべてこたえなくては、だが、ちょっとこたえ過ぎましたね」と冗談っぽく笑う。

大学卒業後、ポンプを扱う外資系企業に就職。その間の経験と、独学で学んだ設計などの知識をもとに、四十歳で

ワイドハーバー

(神戸市西区)

ポンプ事業の会社を興した。が、一つの事業だけでは軌道に乗らず、注文に応じ仕事の幅を広げる。

最近、力を入れるのは、二年前に始めた井戸の掘削。ある会社から経費削減について相談されたとき、飲料水以外

の水を井戸でまかなうよう提案したのがきっかけだ。地質調査やシステム開発、工事、保守点検まですべて手掛ける。未知の分野は、ひたすら勉強。それが事業を拡大し、また勉強が必要になる、の繰り返しだった。大幅な経費削減につながり、クリーニング店や飲食業など、大量の水を使う中小企業に受けた。

水の何でも屋

×モ

社名は英語の「広い」と「津(港の意味)」から、1993年創立。資本金1千万円。2000年にはIT部門を新設した。従業員4人。01年度の売上高は約8千万円。

「多趣味だが、ギャンブルはしない。仕事が一世代のかけだから」と大津社長。神戸市西区美賀多台7



ニーズ対応で差別化

「通常、数社に頼む仕事が一社ですむ。経費削減に加え、責任も明確になる」と発注先や金融機関も評価し、現在は井戸関連が売上高の半分近くまで伸びた。最近では海外からの問い合わせも。

「私のお客さんの声にとことん付き合う」ことで差別化を図る。例えば、掘削後の水質が悪かった場合は、浄化装置などを据え付ける。工事費が予算をオーバーしそうなら、太陽光発電などを組み込み維持費の削減に充てる。家庭用には、低騒音の地下水ろ過装置を自ら設計した。

「私の武器は水。これで世界でも闘っていく」

敬称略 (末永陽子)