

大阪ウイントン (鳥害防止器具の製造・販売)

顧客の悩みにゼロから開発

ビルや住宅の屋根などに鳥が止まらないようにする器具を独自に開発。施工実績は5000件を数え、実害が出る前の建設段階での依頼も多い。鳥の被害に悩む顧客の悩みにバネに、柔軟な発想で業容を拡大する。

ハトなど鳥のフンの被害が深刻な鉄道の駅や住宅。人が多く集まる場所を汚すだけでなく、ウイルスや病原菌を運ぶ恐れもある。こうした鳥の被害に早くから着目し、鳥が屋根などに止まらないようにする器具の開発から設置までを手がけてきたのが大阪ウイントンだ。

1997年に竣工した京セラドーム大阪や、2005年9月に新装開店したそごう心斎橋本店、さらには大阪城まで、施工実績は全国で約5000件。現在では、ビルの建設段階から同社の鳥害防止器具を取りつける施設が多いという。

大阪ウイントンは、もともとビルの空調ダクトの清掃業務を手がける会社として、杉本俊二社長の父親である杉本博昭会長が1983年に設立。大阪ウイントンは、空調の保守管理システムを開発した英ウイントングループの国内総発売元である日本ウイントン(東京都大田区)から、大阪府でのシステム使用権を譲り受けた地域販売店の1つだった。

空調ダクトは、ビルの外から外気を取り入れる外壁の換気口につながる。換気口がついた外壁はへこんでいるた



周辺環境に応じて、5種類の鳥害防止器具を使い分ける杉本俊二社長

め、鳥が止まって巣を作りやすい。巣を作ると、フンやゴミの混じった空気が建物内に進入する恐れがある。

鳥の巣に悩む顧客がヒント

ある時、ダクト清掃を請け負っているビルの管理者から、換気口にある巣を取ってほしいと言われたので、足場

を組んで除去した。しかし、作業を終えて2週間も経たないうちに、また鳥が巣を作ってしまう、再び鳥の巣を取り除かなければならないことがたびたびあった。そのうちに、同じように困っているビルが多いはずだと事業化を思い立った。

当初は、鳥よけのネットや、鳥が嫌がる粘着性の忌避剤を外壁につけたりした。しかしネットは建物の美観を損ねる。粘着性の忌避剤も、汚れやすい欠点があった。

そんな時、ハトの頭部には「生物磁石」があって、地球の磁場を感じて飛ぶ方向を定めるという米国の大学研究員の学説を新聞で知った。そこで、磁場が発生する永久磁石を使えば、ハトが近づかなくなるのでは、と鳥の習性を調べ始めた。

学説に触発されたとはいえ、ノウハウや研究施設はない。「研究所は近くの公園」(杉本社長)。毎日のようにハトが多い大阪城公園や大阪駅

に通っては、エサで呼び集めて磁石に対するハトの反応を観察。その結果、磁力線が広がりやすいよう鉄球を入れた磁石を25cm間隔でワイヤに取りつけ、支柱で浮かせて風が吹くと揺れるようにすると効果的なのが経験則で分かったという。

88年の第1号となった設置先は、大

阪府豊中市にある神社に隣接した民家だった。神社の参拝客がハトにエサを与えるので、民家の屋根は、エサを目当てにしたハトの見張り台となっていた。フンが屋根の雨どいに詰まると、雨が降る日には異臭を放った。そこで磁石を使った器具を取りつければ、見事に寄りつかなくなったという。

そんな時に、器具だけがテレビに映されて、何に使う製品かとクイズ形式で紹介された。以来、問い合わせの電話が殺到。中でも鉄道会社からの依頼が爆発的に増えたという。

こうして大阪ウイントンは、ダクト清掃の傍ら、鳥害対策を事業化。空調と鳥害対策の2事業部制にした。鳥害対策は大阪ウイントンが中心に、日本ウイントンなどが地域販売店となって、全国に事業を展開した。つまり、ダクト清掃では大阪ウイントンが日本ウイントンの地域販売店だが、鳥害対策では逆に日本ウイントンが地域販売店という関係になった。

事業が急拡大したのは「お客さんにももらった声を聞き逃すのではなく、ヒントにした結果」(杉本社長)という。もっとも、杉本社長が聞くのは、発注者である顧客の声だけではない。

ある時、鉄道職員から、駅の出口にある頭上の看板にヒナが鳴いている巣があり、取り除いてほしいと依頼があった。巣を除去して、鳥害防止器具を取りつけた。ところが毎朝通勤でヒナを見るのを楽しみにしていた愛鳥家の乗客が、ヒナはどこにいるのかと駅員に苦情を言いに来た。大阪ウイントンが除去したことを知るや、夜中に杉本社長宅まで電話をかけてきた。

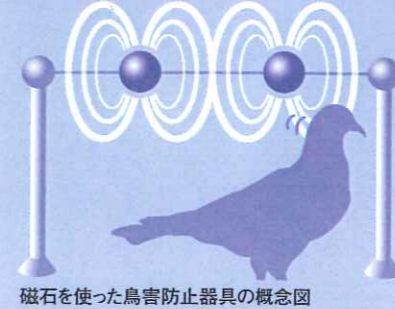
そんな愛鳥家がいるとは知らなかった杉本社長らは、ヒナのいる巣は公園に移したなどと事情説明に迫られた。ただ、その一件から、鳥害対策が鳥をいじめていると誤解される恐れもあるのが分かった。ならばと、大阪ウイン

ビルなどの鳥害対策で実績

大阪ウイントンの概要

本 社 大阪市住之江区浜口西
設 立 1983年4月
資 本 金 2000万円
社 長 杉本俊二(45歳)
売 上 高 2億8500万円(2006年3月期)
従 業 員 15人

開発から施工も担当



磁石を使った鳥害防止器具の概念図

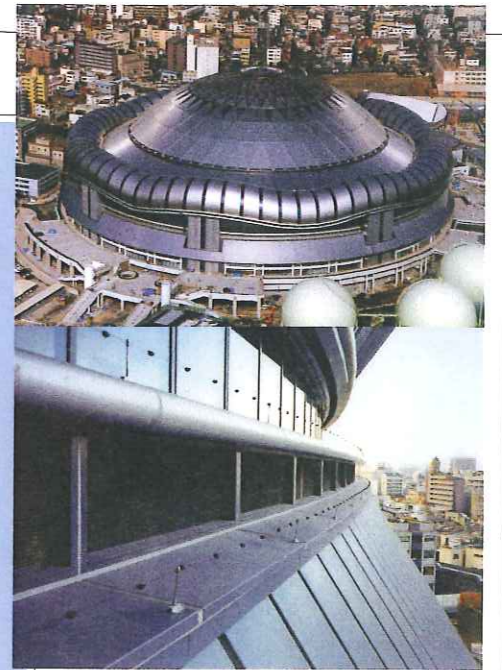
トンは「日本野鳥の会」に会社として入会。もともと同社は、鳥を捕まえて殺したりはしない。事業への理解を深めてもらうようにした。

逆風を逆手に取ってしまう発想の柔軟さが発揮された例はまだある。大阪ウイントンが知名度を高めるにつれ、似たような器具を販売する企業も相次いで参入した。しかし杉本社長は「責任施工」と名づける徹底した顧客重視の姿勢で、違いを打ち出してきた。

5種類の方法を使い分ける

ハトにも様々な種類がいて、中には磁石を使った鳥害防止器具は効果がない場合もある。ひとたび建物内部に侵入されると、いとも簡単に巣を作られてしまうこともある。

侵入を防ぐネットを張れば万全になるとはいえ、どうしても見苦しい。そこで大阪ウイントンでは、目立たないワイヤを張ったり、金属製の棒を上向きに多数つけた剣山のような器具などを用意して、現場の状況に応じて5種類の器具を使い分ける。こうして、「必ず現場を見に行き、そこで一番



京セラドーム大阪に取りつけられた磁石を使った鳥害防止器具

良い対処法を提案する」(杉本社長)というスタイルを確立してきた。

費用がわずか数万円の民家から、数千万円かかる大規模ビルまで、様々な施工事例を積み重ねていくうちに、杉本社長らは現場を見れば鳥がどう行動しそうか予測できるようになった。今では、建物の設計図面だけで対策が必要か分かるという。

最近では京セラドーム大阪のように、建設業者から、建設作業時の足場を使って器具を取りつけてほしいという依頼が多い。完成後に再び足場を組んで取りつけるより、安く済むからだ。

例えば、そごう心斎橋本店の建物の外壁は、「優雅な女性美」というデザインコンセプトで知られ、編み物のように複雑になっていて、いかにも鳥が止まりそうな構造だ。ここにも当初から、大阪ウイントンの磁石を使った器具が取り付けられ、「鳥のフンなどの被害は皆無」(同店広報担当者)という。

鳥の被害に悩む国は、日本だけではない。杉本社長は「海外進出も考えている」と語る。顧客の悩みに限らず、愛鳥家の抗議をもヒントにしてきた同社が、日本から世界に羽ばたく日が来るかもしれない。(大豆生田 崇志)