



「テクノスター工法」梁と柱の接合イメージ図
①金物工法で構造体の接合強度は大幅アップ。耐震・耐久性の点からも注目される。

住宅構造材の総合的メーカーとして 発展を目指す

今回申請した経営革新の内容は。

当社は木造軸組住宅用建築材メーカーとしてプレカット加工やパネル製造、ならびに羽柄材の加工を行ってまいりましたが、さらに業務を拡大するため金具工法用建築材の製造に取り組むというものです。金物工法は在来木造軸組工法の一つで、接合金物により構造材の継手や仕口を構成するやり方。従来のような「ほぞ」ではなくスリットを軸材に刻み、ボルトで繋ぐというこの工法は加工がはるかに楽ですし、自社で金具の取り付けを行うことでメーカーとしての付加価値を上げ

ることに繋がります。また当社が得意としているパネル製造分野の工場稼働率を高め、生産コストを大いに低下させる要因にもなります。

革新に取り組むこととした理由は。

直接のきっかけは、当社の納入先であるアイフルホームグループが金物工法に取り組むことになり、北東北三県のフランチャイズ全体への製品提供を依頼されたことですね。この工法は日本古来の伝統的な木造軸組工法の特徴を

活かしつつ接合強度の向上や安定が図られており、台風や地震などにも強い住宅を実現するとして、今住宅業界では非常に注目されているものです。

実を言うと、当社としても金物工法には以前から注目しておりまして、社内長期計画の一項目として平成22年度の導入を目指していました。それがアイフルホームグループからの依頼で前倒しになった訳です。設備投資的にはかなりの努力が必要ですが、時期を考えればこれもひとつのチャレンジといえるでしょう。



②住宅用構造材の生産を得意とする同社。本社に併設するプレカット工場では横架材加工機などの大型機械が、メーカーからの注文に合わせて木材を加工。およそ8時間で約300本、1棟分の構造材が作れるというが、こだわりの注文住宅では500本にもなることがあるというから驚く。

④金物工法の生産に向けて社内体制を整えてきた岩淵社長。「既に在来木造軸組工法の1割ほどになっている金物工法の将来性は非常に高い」と話す。

⑤CAD部門にはSEの資格を持つ技術者が、受注から製造に関する生産管理部門の社内システム構築も自社で開発するなど、IT化にも積極的に取り組む。

これまで、御社にはいくつかの転機があったそうですね。

当社は昭和21年、先代が創業した会社です。戦後復興で徐々に製材の規模を拡大し、昭和28、29年頃には副次的な業務としてガソリンスタンド業も始めました。私が水沢に帰郷した昭和40年代は石油ショックもあって業績は右肩上がりだったのですが、ほどなくして外材の輸入や新建材の登場という住宅業界の激変により、製材業は苦戦を強いられるようになりました。そこで石油事業に主力を移し、一時は県外へもスタンドを設置するほどの勢いでした。そこにバブル崩壊後の石油自由化。石油メーカーや商社、異業種までもがガソリンスタンド業に参入するようになったのです。これまでのように物を仕入れて売るだけでは価格競争に負けて「丸岩」がなくなってしまう...。企業存続のための私の模索が始まりました。そしてたどり着いたのが、製材加工の一分野であっ

たプレカット。長年培ってきた当社のノウハウを活かすのはこれだ、と思いました。確信を持ってはじめたプレカット加工でしたが最初は地元の工務店からはまったく見向きもされず、大工の仕事が無くなると言われ、2年で1億4000万円以上の赤字を出すほど苦戦しました。しかし、その2年後に来たのが住宅ブームです。大工の絶対数が足りなくなり当社のプレカット加工が注目され、ハウスメーカーとの取引が拡大し赤字も一気に解消しました。

その中で取り組むようになった羽柄材加工をきっかけに県の産業振興課に相談に行ったのが、当社の経営に大きな意識変革をもたらしました。

それはどういう変革だったのですか。

産業振興課で最初に言われたのは「将来像をきちんと見据えることが経営革新だ」。多くの企業がそうであるように、

当社も経営利益の向上や借入金返済といったキャッシュフローに日々追われる経営をしていたのですが、将来像の確立なくしては企業の付加価値を上げることができないと指摘されました。正直ピンとこなかったのですが、そういう必要もあるのかと取り組むことにしたのです。

企業理念は？ スローガンは？ 組織のまとめ方は？...具体的な計画を半年かけ作り上げていく中で気付いたのは、経営側ではなく社員に対する「付加価値」こそを企業は第一に考えなければならぬという事。私自身、この意識変化が一番大きかった。そこで社内五か年計画を発表して、当社がどのような方向を目指していくのかを社員にもはっきり示したのです。具体的には、住宅構造材の総合的な工場になろうと全社一丸で取り組んできました。平成13年には方向性も程度定まり、大手メーカーの協力も受けながらパネル工場の新設を果たすことができました。

その結果として金物工法の受注が生まれたのですね。

現在社員がメーカーで研修をしていますが、パネルの実績があったので技術的な心配はないと確信しています。課題はお客さまのニーズに応える開発力。当社には5人のCADオペレータがいますが、誰でも幅広い仕事に対応できるように社内システムを切り替えました。現在新工場も建設中ですが、その引き渡し日である10月20日には第1号製品の出荷も確定しています。平成22年度にはこの新工場への全移転を果たすのが当社の計画です。

他にも独自の取り組みがあるようですが。

ひとつは毎月試算表などの経営資料を私自身が取引銀行に届けている事です。これはプレカット加工を始めた頃から実践していますが、その結果銀行側から様々な提案を受けられるようになりました。

また、平成15年には社員の教育や生産管理、役割組織などの業務プロセス改善をするために、中小企業基盤整備機構から社外アドバイザーを紹介してもらいました。その指導を受けて、生産管理を担当する社員が自社システムも開発した結果、業務の流れは大きく改善

されました。今後の目標は在庫管理システムの開発と、社外の運輸業者とのシステム直結。こちらは来年3月の構築を目指して準備をすすめています。他にも週2回、CAD、営業、工場の各部門トップが集まって現状の問題点や状況報告を行う会議を開催しています。これは社員の自主的な集まり。様々な指導と働きかけの結果、全体のモチベーションが上がってきた結果と思います。

経営革新を成功させる秘訣は。

一番大事なのは、会社の将来像をきっちりとして作ること。その上で計画を全社員に説明をすることでしょね。当社では毎年2月に社内研修を実施して、会社の現状を説明して決算書も提示しています。その上で5か年計画のチェックを行い、今年度の個人の業務計画を発表してもらいます。さらに各人がコスト意識を持つような勉強会も開催しています。自分の会社がどういう状況かが見えてくれば、仕事に対する取り組み方も変わってきます。

工場の新設をはじめとした現在取り組む5か年計画には、長期的には大きな期待をする反面不安も大きい。でもその不安こそが仕事の遂行力になっている。

これからも当社はチャレンジしていきます。



株式会社 丸岩

所在地 水沢市東大通り1-1-21
 電話 0197-24-1261
 代表者 岩淵 宣郎
 創業 昭和21年10月
 従業員 53名
 業種 製材業、木製品製造業

沿革

昭和21年 10月 創業
 昭和23年 9月 会社設立
 昭和59年 8月 岩淵宣郎氏、代表取締役就任
 平成8年 11月 プレカット工場に業態変換
 平成11年 県産業振興課の指導を受け経営革新に取り組む
 平成13年 経営革新支援法適用を受け、羽柄材加工へ進出
 平成14年 東日本ハウス(株)と提携、水沢工業団地内にパネル工場新設
 平成15年 5か年経営革新計画策定
 平成17年 10月 金物工法のための新工場完成



⑤⑥ 水沢工業団地にある第2工場では住宅用パネルを製造。壁面、床面、屋根材までオールインワンの製品を製造する。第1工場のプレカット材や羽柄材も含め、木造住宅の骨組みに関する全ての部材を提供できるのが強みだ。