

坂戸工作所⑪

北野靖志の「元氣が行く」

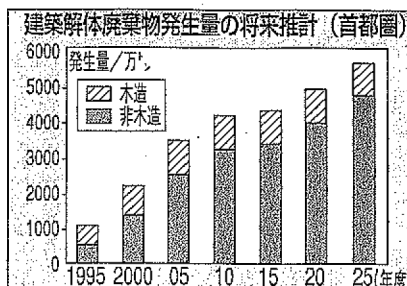
現場リポート・元氣印経営の秘密

解体機トップの専門メーカー、坂戸工作所。社長坂戸誠一は言い切る。

「大手メーカーとの激しい開発競争に勝ち残るには、商品の差別化しかない」

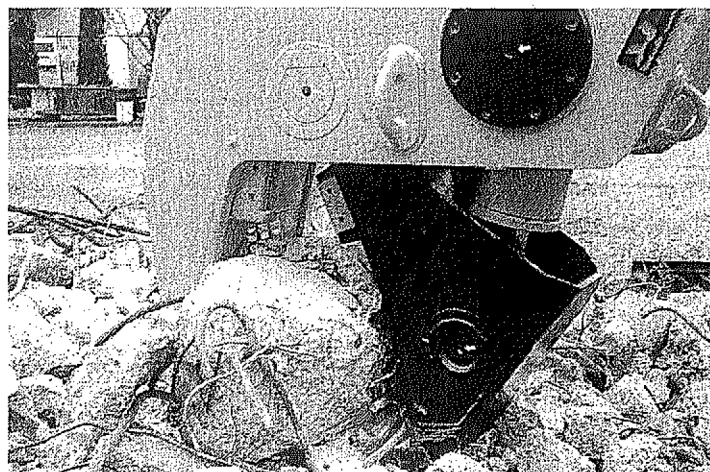
豊富な経営資源を持つ大手メーカーより一日でも早く技術課題を克服して、市場が求める製品を投入することが専門メーカーの唯一生きる道といえる。中小企業の同社が意欲的に研究開発に取り組んでいるのもこうした考えからだ。

ところで、今後国内の解体機市場は大きく伸張



する。建築解体廃棄物発生量、つまりビルの解体で発生するコンクリート塊の急増が予想されるからだ。

例えば二〇〇〇年度は、解体工事で発生した廃棄物は東京都を中心とする首都圏だけで、木造、非木造を含めて約二二〇〇万ト。うち解体機が活躍するコンクリートなど非木造が約一四〇〇万トと推測されている(国土交通省)。



今後、ビル解体の増加で解体機需要も伸びる見通し

高性能差別化で大手と伍す

より小さく、軽い、強い磁石を

これが二〇一〇年度には合わせて約四二〇〇万ト、二〇二〇年度は約四九〇〇万トにも激増する。

通常、ビルなどの平均寿命は四十年前後。こうした建築廃棄物の発生量は過去の建築床面積から逆算できる。現在発生している解体需要は一九六

〇年ごろに建築されたもののだが、建築床面積は年間五〇〇〇万平方メートルに過ぎなかった。それが高度成長によるビル建設ラッシュで、六四年は約一億平方メートルと倍増、さらに七〇年代から八〇年代のバブル期には平均約二億二〇〇〇万平方メートルと四

倍に増えている。つまり、これからビルの解体が平均寿命に沿って進めば、建築廃棄物は増加するし、それにともなう解体機需要も拡大する。いま年間一千六百台前後の解体機需要は、将来、四千―五千台に膨れる可能性は十分ある。旺盛な需要が見込まれる解体機市場を有利に展開するためにも、いかに

高性能機を開発するか。坂戸工作所が二年前から全力をあげているコンクリート小割解体機に搭載する新型磁石の開発は、まさにここにポイントを絞っている。

(論説委員長)

《坂戸工作所》

社長＝坂戸誠一氏
住所＝千葉市花見川区
☎043・259・0131
業種＝解体機械製造業
資本金＝5720万円
設立＝1945年4月
従業員数＝30人
年間売上高＝9億円(2002年度見込み)