

坂戸工作所⑭

北野靖志の「元気が行く」

現場レポート・元印経営の秘密

コンクリート解体機で三割強ものシェアを持つ坂戸工作所だが、転機となった出来事がある。

までびつしり。数字が苦手な坂戸はほとんど居眠り状態。聞いても少しも理解で

自分の会社のように真剣にアドバイスしていた。坂戸は謝った。

「これまでの失礼をお許しください。ただ、全部は覚えられない。毎回一つだけ宿題をください。次回までに必ず解決しておきます」と約束した。

これを機に坂戸は経営を

《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)

県の経営指導で業績急上昇

報恩1

のものを本気に学んだ。堀田らの経営指導はその後十年にも及ぶことになる。

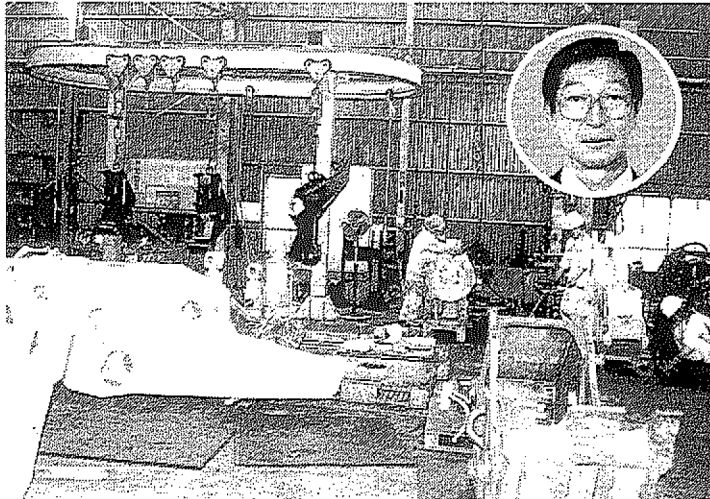
坂戸工作所は指導よろしく業績も上昇していき。業務改善のひとつが建設機械の修理サービスからの撤退がある。修理は創業からの事業だが、堀田は「経営資源の集中からも解体機の

製造に専念すべきだ」と強く指摘した。指導に従った坂戸工作所の利益率は一挙にそれまでの四・五倍にもなった。

指導をうけて四年が過ぎた八七年二月、堀田がテレビ出演の話を持ちこんできた。中小企業庁が提供する

中小企業の経営改善例を紹介する番組だった。ただ、堀田は出演条件として工場内の整理を指示した。

当時、工場の中には父の代からの建設機械の部品、資材、工具類が山のように積んであり、雑然としていた。



千葉県の指導で経営改善はみちがえるように進んだ(円内は堀田捷郎指導課長＝当時)

た。テレビ撮影にはこれらをすべて捨てて、撮影関係者が通れる通路を作る必要があった。その中には誠一が父に頼んで購入した高価な工作機械も含まれていたが、断腸の思いで捨てた。

当日きれいに片付いた工場が放映されたが、驚いたことにその後、生産効率がぐんと上がった。

味を占めた坂戸は一年後、今度は通路の幅をフォークリフトでも通れる二メートルに広げた。やはり効果抜群で、売り上げが前期の五億円から八億円へと跳ね上がった。さらに十億円と面白くなった。テレビ放映がきっかけで生産工程のライン化が実現、売り上げ拡大につながったのだ。

〓文中敬称略〓
(論説委員長)

県の経営指導件数をあげるために、団地内で一番若手の社長の坂戸に白羽の矢が立った。経営指導は年に原則三回から五回で、午前九時ごろから夕方五時ごろ

きなかった。三回目の指導のときだった。いつものようにとうとうしていた坂戸は、堀田ら指導員の「うちは」という言葉にハッとした。あたかも