

坂戸工作所⑨

北野靖志の「元氣が行く」

現場リポート・元氣印経営の秘密

瓢箪（ひょうたん）から「坂戸工作所」の名前は津駒ではないが、クレーン、タ浦々まで広まった。業績も順調に伸び、月商は一億円を超す勢いだ。

「解体現場の機械化、省力化につながる機械は」との話がきっかけで、わが国初の油圧解体機「ベンチャー」や「パクラ」の開発につながった経緯はこれまでに述べた。

その後、油圧解体機はコンクリートの壁や床などを、はさみで砕くことで、ビル、大型建造物の建物の解体にはなくてはならない機械にまでになった。そのパイオニアとして

増えてくると、大手メーカーの新規参入が相次ぎ、坂戸工作所の販売はみるみる落ちていった。創業以来の主力事業としてきたクレーン車など建機の修理サービスはやめて、解体機一本に絞っていただけに、大手メーカーの参入による販売激化で経営はますます窮地に追いこまれて

10年使っても壊れない

銭を追うな④

しかし、絶好調も長くは続かなかった。解体工事現場で油圧ショベルの先端部にアタッチメントをつけた圧砕工法が世の中の常識になり、油圧解体機的需求が

いった。売り上げもいつの間にかピーク時の半分近くまで急落していった。「このままではジリ貧になってしまふ」。社長の坂戸誠一は毎日のように営業

《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)



「THE NEXT will be the best」
(常によりよいものを)一工場壁面には芳野重正
技術担当最高顧問の思いが書いてある

担当者と一緒に全国の解体業者を回り、売りこんだが、なかなかよい返事はもらえなかった。眠れない夜が続いた。たどりついた結論は「ライバル製品より壊れにくいものを作ろう」だった。大手はブランド力があり、拠点も全国的に展開し

方針に沿って具体的な目標を立てた。①10年使っても主要部が壊れない②競合製品より10%以上軽い③そして30%以上高効率であることの三つだ。頑丈で、軽量、高性能な機械ということは、できるだけ小さなエネルギーで大きく壊す方法を見つけないければならなかった。

言うのはやさしいが、いざとなるとこれは中小企業にとつては無謀なまでの挑戦であった。社長の誠一が先頭に立ち、技術担当最高顧問の芳野重正を中心に死に物狂いの開発作戦が始まった。芳野は長く油谷重工で建設機械の開発にあたっ

ており、建機業界では有名な技術者で知れ渡っていた。

（論説委員長）